



_ r e c o p i l a c i ó n

de slides con buenos ejemplos de las partes de la estructura de un pitch deck

bienvenidas

_frase de apertura

"Let me put you on hold"



storytelling!

este pitch deck empieza con una anécdota de una situación que nos ha pasado a todos: que nos dejen esperando en el teléfono mientras nos dan respuesta en un banco.

A solid teal rectangle containing the text "I HAVE ANXIETY" in white, uppercase, sans-serif font.

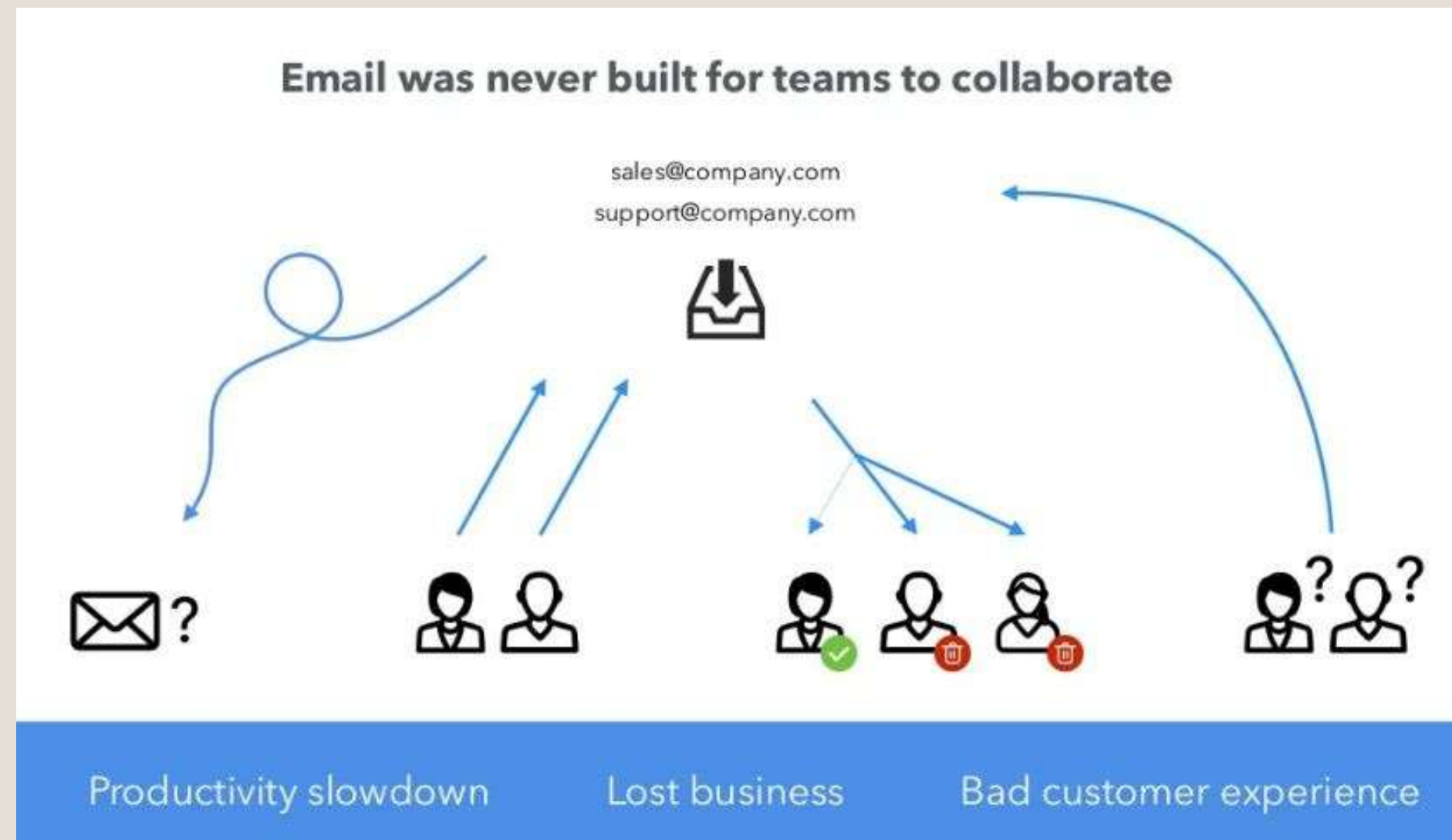
I HAVE ANXIETY

_otro gran ejemplo de storytelling para comenzar, haciendo un statement de cómo tú eres el primer afectado y cliente de tu propia empresa. esta es una de terapia y él empieza diciendo que sufre de terapia. esto humaniza el pitch desde el inicio y causa empatía.



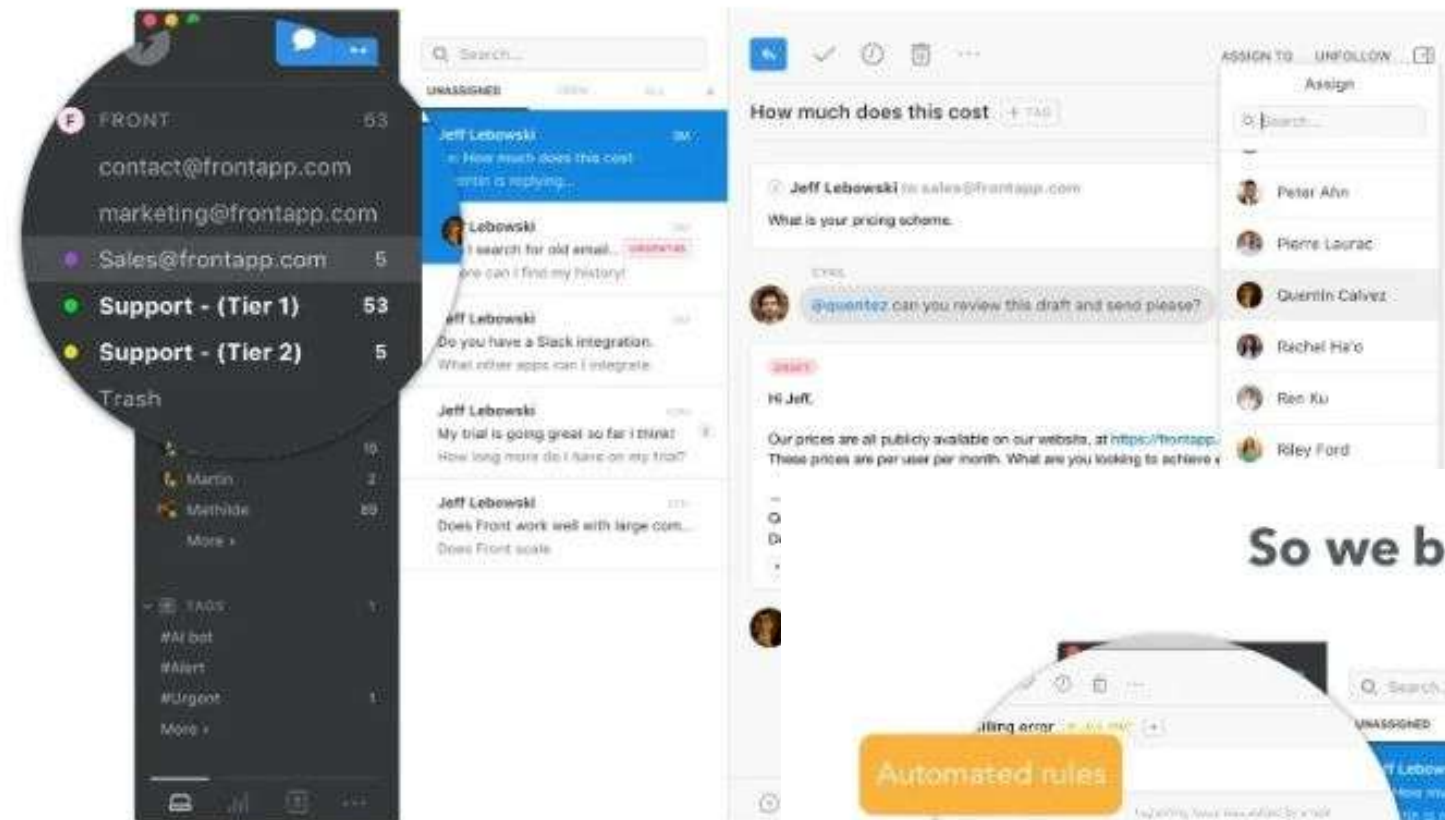
ejemplos de cifras que hablan por sí solas de la magnitud del problema a solucionar.

exhibe el problema de manera visual y así mismo con pocas palabras clave

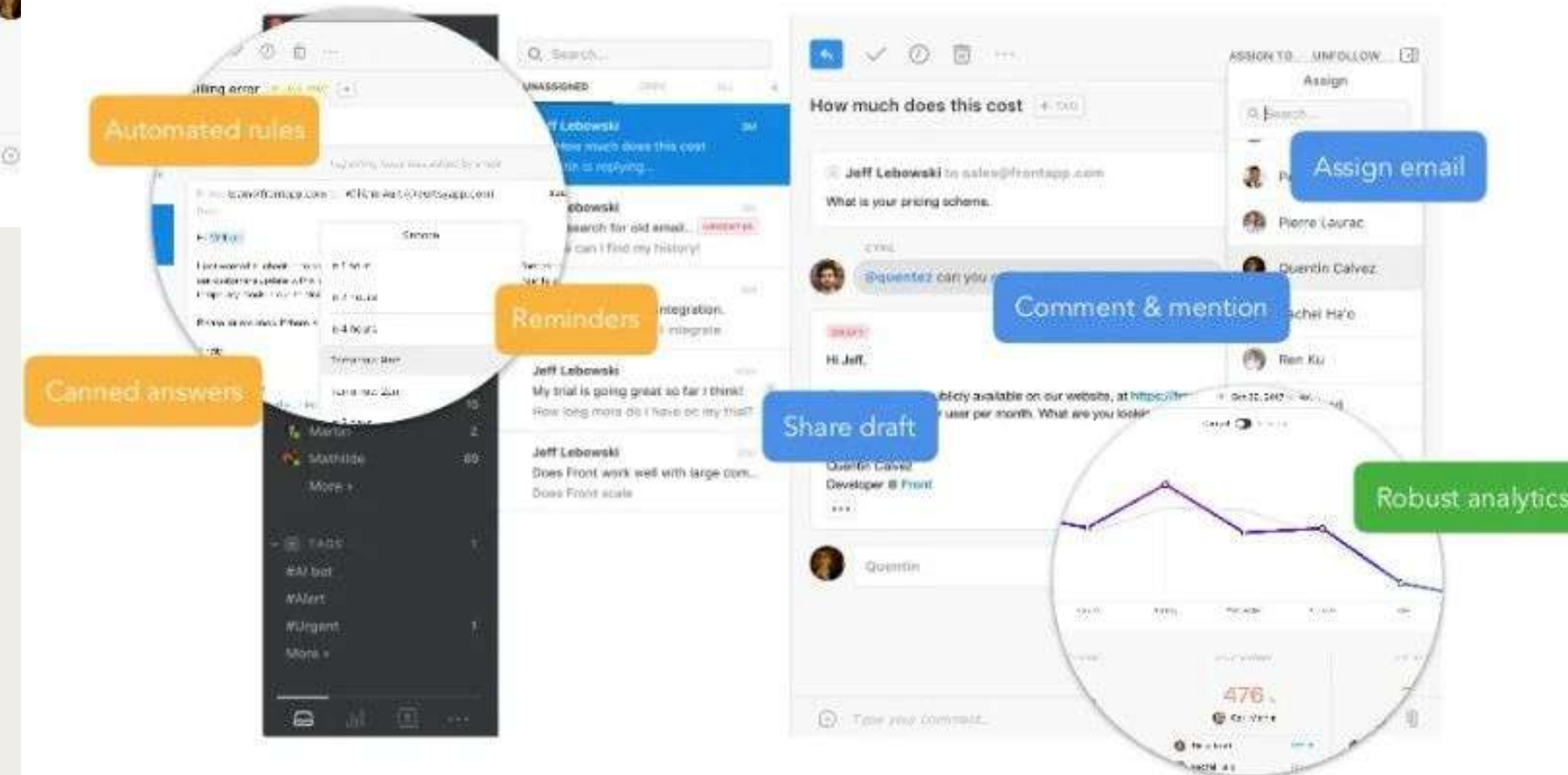


_muestra la
solución

So we built the first shared email client



So we built the first shared email client



aquí explica
claramente cómo es su
solución y los puntos
más importantes de tu
propuesta de valor

We rapidly broadened our value proposition

Multi-channel



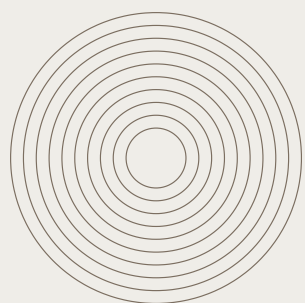
Individual yet collaborative



Integrated



Shared Email → Collaborative Communication



otro ejemplo de su propuesta de valor del
QUÉ los hace únicos

ORION VALUE PROPOSITION



PROBLEM 1

Most of the world will make decisions by either guessing or using their gut. They will be either lucky or wrong.

PROBLEM 2

Companies on mobile & web are measuring bullshit metrics like page views and installs. It's really hard to be really sophisticated.

SOLUTION

Mixpanel has built analytics software for product and marketing. As we continue to penetrate organizations, we will build software for sales and finance next.

puedes poner hasta los 2 principales problemas y cómo tú lo solucionas en pocas palabras.

HOW DID WE GET HERE?

Dwolla was started as a direct result of a problem encountered by its founder: the pain of paying \$50,000+ a year in credit card fees. In 2008 Ben Milne set out to fix the problem and Dwolla was born.



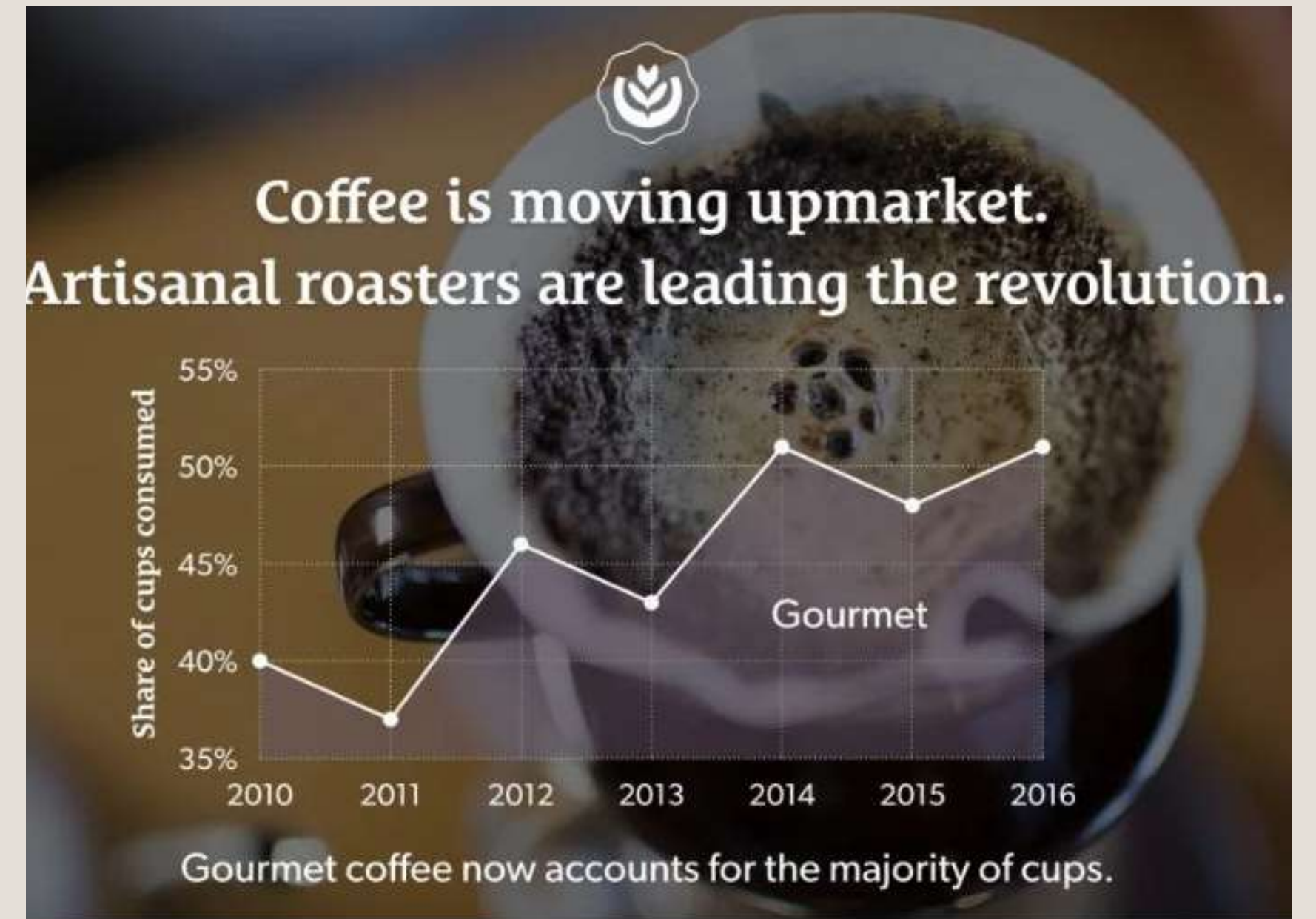
Ben Milne, Founder & CEO

- Started his first manufacturing company at 18, bootstrapped the company to 1M + in revenue with operations in the US and Asia.
- Sold the company to concentrate on building the Dwolla network.
- Leads overall company vision, technology, product strategy and marketing.



Charise Flynn, COO

- Graduated magna cum laude from Simpson College with degrees in Philosophy and Religion.
- Started career in real estate development by building and managing over \$100MM in real estate assets in less than five years.
- Built consulting company, c.Results, which focused on working with early stage companies/founders.
- Joined Dwolla in 2010 and leads operations including legal, finance, business development, human resources, and customer support.



tendencias
que apuntan
a tu favor

oportunidades:

el crecimiento de tu mercado en tu
demografía

12



aquí muestra cómo es el sistema tradicional,
contra su proyecto.



es buenísimo para entender mejor cómo funciona algo ahorita y cómo tú lo simplificas o lo sanas. (aquí hasta se ve cómo ahorran mil pasos en el proceso)

Recurring revenue model

\$95

per session
gross booking

\$15

per session
reflect take rate

modelo de negocio
cifras claras que muestran cómo ganarás dinero.

Business Model

7

We take a 10% commission on each transaction.



_modelo de
negocio de
airbnb

16

estrategia de
entrada,

ejemplo de reclutamiento y expansión



parecido a una
estrategia Go-
to market

Market Adoption

8

EVENTS

target events monthly

Octoberfest (6M)
Cebit (700,000)
Summerfest (1M)
Eurocup(3M+)
Mardi Gras (800,000)

with listing widget

Widget screenshot

PARTNERSHIPS

cheap/alternative travel



CRAIGSLIST

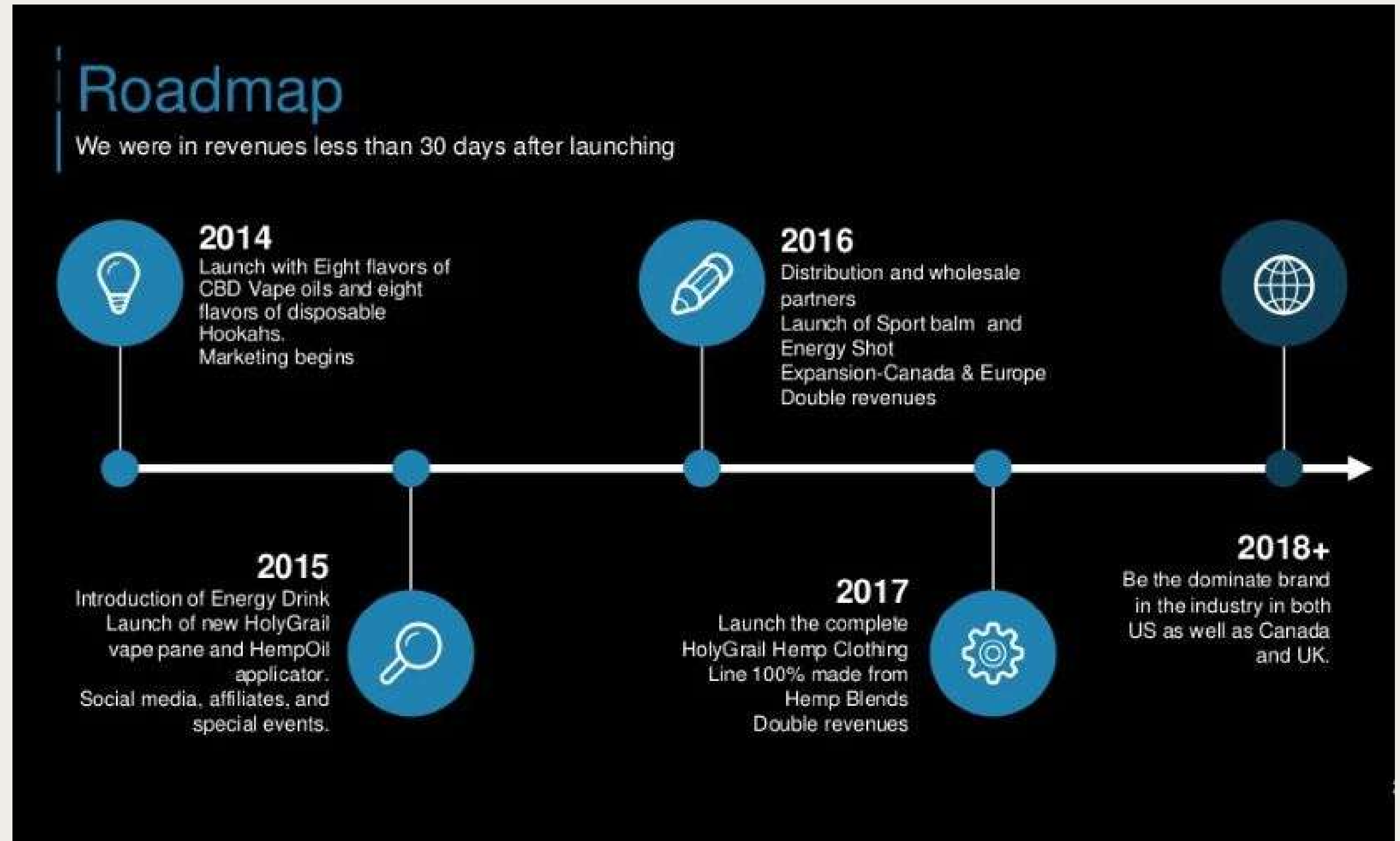
dual posting feature

AirBnB
screenshot

Craigslist
screenshot



-ejemplo- visual



para plasmar las etapas de tu proyecto

PROJECT OVERVIEW

YORKTON PLACE IN SURREY

1 | YORKTON PLACE PROPOSAL



Location

6396 King George Boulevard, Surrey, BC

The site is located in the evolving and upcoming South East Newton neighbourhood, at the corner of 64th Avenue and King George Boulevard.



Development Type

Mixed-use residential/commercial



Property ID

029-450-616



Phase One

Building 4 – 2 storey commercial retail/office building;
Buildings 2 and 3 – two single storey commercial buildings



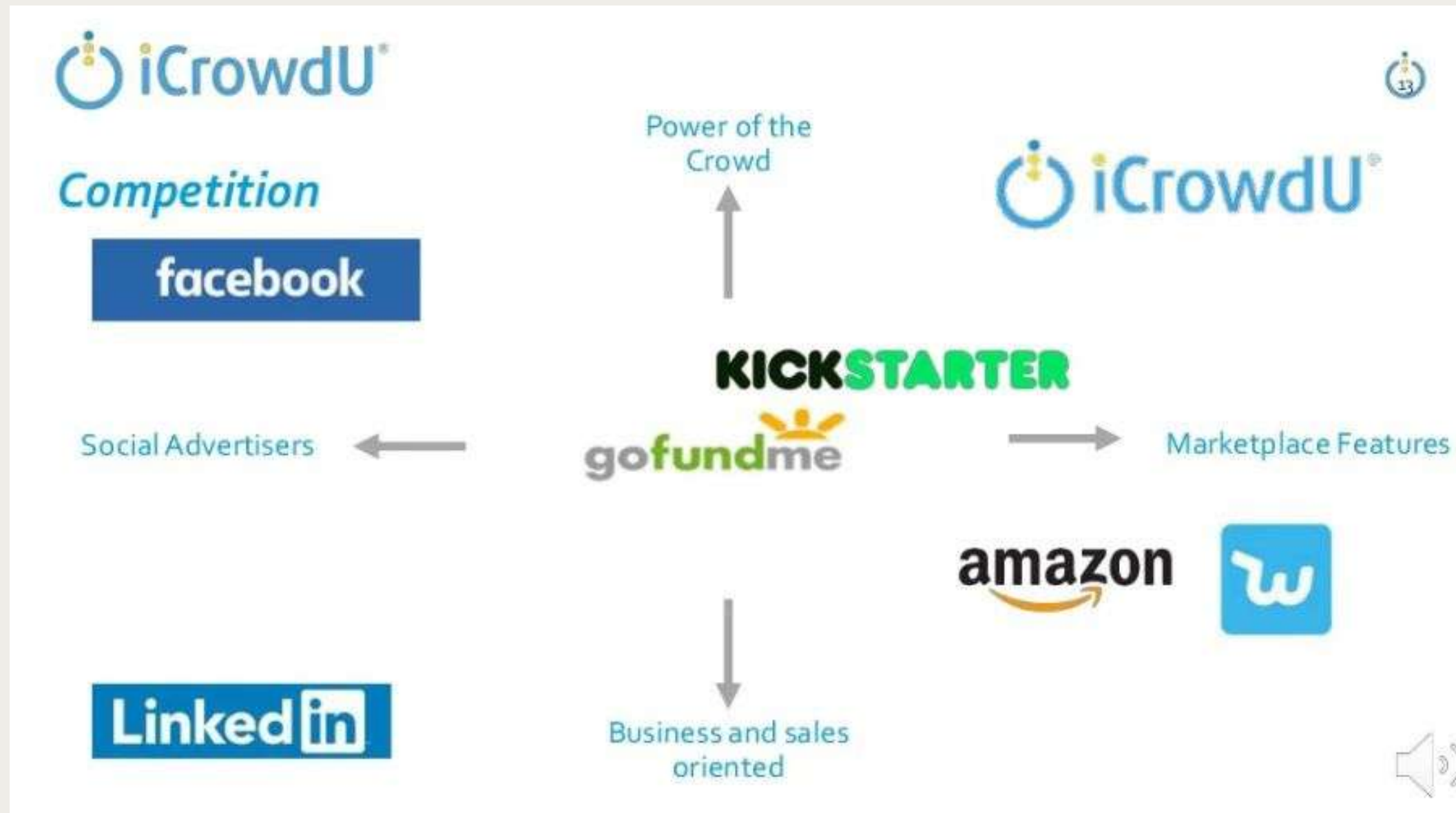
Phase Two

Building 1 – 6 storey mixed use retail/residential building
with approximately 82 condominium units comprised of one
bedroom and two bedroom layouts.

July 17, 2017

muestra cómo
ha sido el
proyecto hasta
ahora con
datos finos y
explica
brevemente la
etapa 1 y 2.

ejemplos para plasmar la competencia



Competition		Free	Paid
Startups	Flurry	KISSmetrics Localitys Upsight Amplitude Heap Analytics	
Incumbents	Google Analytics		Omniure

Competition

9



_otro
ejemplo de
una matriz
para la
competencia

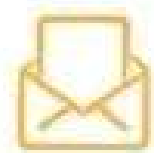
→ para terminar se me hace muy bueno cómo explica cuáles son sus dos áreas de interés para seguir creciendo. esos siguientes pasos y objetivos dan mucha claridad en el plan de acción de la empresa. y tiene sus propios KPIs

Our two areas of focus for 2018

Add more users to make our platform more valuable



Maintain leadership on our core targets



Become a great email client



Ship products that expand our value proposition

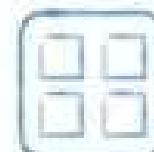
Improve our platform to make it easier to build on top of it



Ship our new Extension API



Extend our collaborative model beyond messaging



Launch an app-store, host 3rd party apps

NEW REVENUE OPPORTUNITIES



OFFICE & HOTEL



E-COMMERCE

gran ejemplo
para dejar claro
cuáles son las
siguientes etapas
u oportunidades
de crecimiento