

Preguntas:

¿Qué hace tu producto por tus clientes?

¿Cómo describirías tu producto (Incluye la propuesta de valor)?

¿Cómo se siente tu cliente con tu producto?

¿Qué dice tu producto sobre tus clientes cuando estos la consumen?

Diapositiva 6: ¿Qué hace nuestro producto por nuestros clientes?

Diapositiva 7: La propuesta de valor

Diapositiva 8: ¿Cómo se siente tu cliente con tu producto?

Diapositiva 8: ¿Qué dice tu producto sobre tus clientes?

Guion del Pitch (menos de 3 minutos)

1. Inicio (20 segundos):

- “Imagina ser un empresario B2B, operando en un mercado turbulento donde los datos económicos llegan en oleadas. Tienes la información, pero no las respuestas. No puedes navegar correctamente si no sabes hacia dónde te diriges. Nosotros te damos esa brújula.”

2. Presentación del Problema (30 segundos):

- “Los empresarios enfrentan el reto de interpretar datos de múltiples fuentes, como el DANE y MARO. Sin las herramientas adecuadas, su capacidad para identificar oportunidades y ajustar sus estrategias de ventas es limitada.”

3. Presentación de la Solución (40 segundos):

- “Nuestra solución, Segmentación Inteligente B2B, convierte esos datos en predicciones accionables. Utilizando modelos avanzados como **Prophet**, brindamos predicciones precisas en tiempo real. Los empresarios no solo ven lo que está pasando, sino lo que vendrá.”

4. Propuesta de Valor (30 segundos):

- “Nuestra plataforma permite a los empresarios tomar decisiones informadas, ajustar sus estrategias de ventas y adaptarse a los cambios económicos en tiempo real. Ya no tienen que adivinar, pueden liderar con confianza.”

5. Impacto (40 segundos):

- “El uso de nuestra plataforma posiciona a los empresarios como líderes en su sector, capaces de anticipar el futuro. Proveerles estas herramientas es asegurar su crecimiento sostenido y su capacidad de adaptación en un entorno que cambia constantemente.”

6. Cierre (20 segundos):

- “Este es el futuro de los negocios B2B: decisiones informadas, basadas en datos, a tiempo. Con Segmentación Inteligente B2B, no solo sobrevives al cambio, lo dominas. ¿Estás listo para liderar?”

Respuestas a Posibles Objeciones

1. **Objeción:** ¿Por qué utilizar una combinación de Prophet, Opcional (Random Forest y LSTM)?
 - **Respuesta:** Cada herramienta tiene fortalezas específicas. Prophet es excelente para predicciones iniciales a corto plazo, (*Random Forest ajusta estas predicciones con factores externos, y LSTM permite captar patrones complejos en series temporales largas, asegurando precisión en diferentes escenarios*).
2. **Objeción:** ¿Qué tan accesible es esta solución para empresas con poco conocimiento técnico?
 - **Respuesta:** La interfaz es intuitiva y fácil de usar. Aunque el motor es avanzado, el usuario solo necesita ingresar las variables clave y puede observar los resultados a través de visualizaciones simples.
3. **Objeción:** ¿Cómo sabemos que las predicciones son precisas?
 - **Respuesta:** Hemos implementado un sistema de evaluación continua. El modelo se ajusta a medida que recibe más datos, mejorando la precisión con el tiempo. Además, los modelos que utilizamos son estándares probados en el campo del análisis de datos.
4. **Objeción:** ¿Cómo esta solución se adapta a diferentes sectores?
 - **Respuesta:** Nuestra plataforma es flexible y puede ajustarse fácilmente a diferentes industrias B2B. Podemos expandir la cobertura según las necesidades del cliente.
 - Si desean se puede robustecer la plataforma, mediante inversión económica.