	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

Contenidos de la Presentación para Inversionistas de DataMind

1. Introducción

- **Presentación de la Empresa:** Breve introducción a **DataMind**, destacando la misión y visión de la empresa. Explicar de manera clara qué hace la empresa, el problema que resuelve y por qué es relevante en el mercado actual.
- **Propuesta de Valor:** Explicar de manera directa y convincente la propuesta de valor única de **DataMind**. ¿Qué diferencia a esta solución de otras en el mercado? ¿Por qué los empresarios B2B necesitan esta herramienta?

2. El Problema

- **Identificación del Problema:** Descripción detallada del problema que enfrentan los empresarios B2B al seleccionar y gestionar proveedores. Resaltar los desafíos clave, como la falta de información confiable, la dificultad para evaluar la capacidad financiera de los proveedores, la falta de transparencia en la sostenibilidad y los riesgos legales asociados.
- **Datos de Mercado:** Presentación de estadísticas o datos de investigación que validen la magnitud del problema. Mostrar la necesidad real y el impacto que esto tiene en las empresas B2B.


3. La Solución: DataMind

- **Descripción de la Solución:** Explicar cómo **DataMind** aborda de manera efectiva los problemas mencionados. Mostrar las funcionalidades clave de la plataforma: recolección de datos de proveedores, análisis financiero, evaluación de riesgos, visualización interactiva, entre otras.
- **Beneficios Clave:** Resaltar los beneficios que los empresarios obtienen al usar **DataMind**: decisiones más informadas, reducción de riesgos, optimización de la cadena de suministro, cumplimiento de normativas, entre otros.

4. Mercado Objetivo

- **Tamaño y Crecimiento del Mercado:** Presentar una estimación del tamaño del mercado al que se dirige **DataMind** (empresas B2B). Incluir estadísticas sobre la industria y tendencias de crecimiento que validen la oportunidad de negocio.
- **Segmentación del Mercado:** Describir los segmentos específicos de clientes a los que **DataMind** está dirigido, como pequeñas, medianas y grandes empresas, y cómo la solución se adapta a las necesidades de cada uno.

5. Modelo de Negocio

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

- **Estrategias de Monetización:** Explicar las diferentes formas en que **DataMind** generará ingresos, tales como:
 - Suscripción mensual o anual a la plataforma.
 - Venta de datos y análisis adicionales.
 - Ofrecimiento de servicios personalizados de consultoría o auditoría.
- **Proyecciones Financieras:** Presentar las expectativas de ingresos a corto, mediano y largo plazo, destacando las métricas clave como tasa de crecimiento, márgenes de beneficio y retorno esperado sobre la inversión.

6. Competencia

- **Análisis de Competencia:** Presentar un análisis de las principales empresas competidoras que operan en el espacio de gestión de proveedores y análisis de datos B2B. ¿Cómo se posiciona **DataMind** frente a estas? ¿Qué ventajas competitivas tiene sobre la competencia?
- **Propuesta de Diferenciación:** Explicar qué hace a **DataMind** único, como su enfoque en la integración de datos oficiales y su visualización interactiva fácil de usar.


7. Estrategia de Crecimiento y Escalabilidad

- **Plan de Expansión:** Detallar las estrategias para escalar **DataMind**, ya sea expandiendo la base de clientes, incorporando nuevas características o entrando en nuevos mercados geográficos.
- **Adquisición de Clientes:** Describir las tácticas de marketing y ventas para atraer a nuevos clientes y fomentar la retención a largo plazo, como estrategias de inbound marketing, asociaciones estratégicas y marketing de contenido.
- **Estrategia de Alianzas:** Identificar posibles socios estratégicos, como asociaciones con entidades gubernamentales, plataformas de datos o empresas consultoras que puedan ayudar a amplificar el impacto de **DataMind**.

8. Impacto Social y Sostenibilidad

- **Valor Agregado a la Sociedad:** Describir cómo **DataMind** no solo beneficia a las empresas desde el punto de vista financiero, sino que también impulsa prácticas empresariales más responsables, transparentes y sostenibles.
- **Cumplimiento con Normativas:** Explicar cómo la plataforma ayuda a las empresas a cumplir con las normativas legales y ambientales, lo que puede ser un diferenciador clave para muchos clientes.

9. Equipo Fundador y Competencias

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

- **El Equipo:** Presentar a los miembros clave del equipo de **DataMind**, destacando sus competencias, experiencia previa y capacidades para ejecutar el proyecto. Resaltar la experiencia en áreas como tecnología, análisis de datos, gestión empresarial y marketing.
- **Advisors y Mentores:** Mencionar si hay algún asesor o mentor estratégico que esté apoyando el proyecto y cómo su experiencia puede contribuir al éxito de **DataMind**.

10. Uso de los Fondos

- **Plan de Inversión:** Explicar cómo se utilizarán los fondos recaudados, detallando áreas clave como desarrollo de producto, marketing, expansión del equipo y fortalecimiento de la infraestructura tecnológica.
- **ROI Esperado:** Presentar las expectativas de retorno sobre la inversión (ROI) para los inversionistas, con una proyección de crecimiento de ingresos, captación de clientes y rentabilidad.

11. Cierre y Llamado a la Acción

- **Resumen de la Oportunidad:** Recapitular de manera clara y convincente la oportunidad de inversión en **DataMind**, destacando la viabilidad del proyecto, su potencial de crecimiento y el impacto que tendrá en la industria B2B.
- **Próximos Pasos:** Invitar a los inversionistas a tomar una acción concreta, como una reunión de seguimiento, una revisión de los documentos financieros o el inicio de una inversión.