

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

Diseño Gráfico para la Presentación ante Inversionistas de DataMind

1. Identidad Visual Consistente

- **Paleta de Colores:** Elegir una paleta de colores que refleje la identidad de la marca **DataMind**. Colores como tonos de azul (que transmiten confianza y profesionalismo), verde (para sostenibilidad y crecimiento), y toques de naranja o amarillo (que representan innovación y creatividad) podrían ser apropiados. Los colores deben ser consistentes en toda la presentación para mantener una imagen coherente y profesional.
- **Tipografía:** Utilizar fuentes claras, legibles y modernas. Se recomienda una tipografía sans-serif (como Arial, Helvetica, o Lato) para los textos principales, con tamaños jerárquicos bien definidos para títulos, subtítulos y cuerpo de texto. La tipografía debe garantizar facilidad de lectura, incluso en presentaciones proyectadas en pantallas grandes.
- **Logotipo:** El logotipo de **DataMind** debe estar presente de manera prominente en la diapositiva inicial, y de forma más sutil en las esquinas de cada diapositiva para garantizar la marca esté siempre visible.

2. Diapositivas Limpias y Claras

- **Espacio en Blanco:** Utilizar espacios en blanco generosos para evitar que las diapositivas se vean sobrecargadas. Esto ayuda a mantener la atención del espectador en los puntos clave de la presentación y hace que el contenido sea más accesible.
- **Cantidad de Texto Reducida:** Limitar la cantidad de texto por diapositiva. Se debe usar la regla del "menos es más", resumiendo las ideas principales en viñetas claras y directas. Cada diapositiva debe centrarse en un solo tema o mensaje clave.
- **Consistencia Visual:** Asegurarse de que todas las diapositivas sigan una estructura visual coherente: márgenes uniformes, alineación precisa de los textos e imágenes, y la misma jerarquía visual (títulos, subtítulos y cuerpo de texto).

3. Gráficos y Visualizaciones de Datos

- **Gráficos e Infografías:** Utilizar gráficos (barras, líneas, pastel) e infografías que presenten datos de manera visualmente atractiva y fácil de entender. Las estadísticas clave como el tamaño del mercado, las proyecciones financieras y los análisis de competencia deben estar representados mediante gráficos de colores, asegurando que sean comprensibles de un vistazo.
- **Iconos y Elementos Gráficos:** Incluir iconos simples que acompañen los conceptos clave. Por ejemplo, un ícono de gráfico para representar crecimiento, un ícono de

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

candado para seguridad, o un ícono de un mapa para representar expansión geográfica. Los iconos pueden agregar un toque visual atractivo y ayudar a romper el texto.

- **Diagramas de Flujo:** Para explicar procesos complejos como la extracción de datos, el análisis de proveedores o el modelo de negocio, se pueden incluir diagramas de flujo o diagramas de Venn que ilustren claramente los pasos o las interacciones entre elementos.

4. Tipografía y Tamaño de Fuente

- **Títulos y Subtítulos:** Los títulos deben ser lo suficientemente grandes y destacados para captar la atención inmediata de los inversionistas. Los subtítulos deben ser claros y legibles, sirviendo como guías para comprender cada sección.
- **Texto de Cuerpo:** Asegúrate de que el tamaño de la fuente sea lo suficientemente grande como para ser leído cómodamente, incluso desde la distancia en una sala de presentaciones. Evitar fuentes demasiado pequeñas o detalles que puedan perderse en el diseño.

5. Estructura Visual por Secciones

- **Portada:** La diapositiva de inicio debe ser impactante y profesional. Incluir el logotipo de **DataMind**, el nombre de la presentación ("Oportunidad de Inversión en DataMind"), y el nombre del presentador. Se recomienda usar un fondo minimalista o una imagen que represente el sector de análisis de datos y proveedores.
- **Problema y Solución:** Para explicar el problema y cómo **DataMind** lo resuelve, usar imágenes que ilustren la situación actual en el mercado y las posibles soluciones que la empresa ofrece. Puede incluir imágenes de empresarios B2B enfrentando desafíos o gráficos simples para representar los puntos clave.
- **Propuesta de Valor:** Aquí es donde puedes destacar los beneficios claves. Considera usar una estructura tipo lista con íconos para presentar de manera rápida los puntos más importantes, como: "Análisis avanzado de proveedores", "Visualización de datos interactiva", "Minimización de riesgos financieros".
- **Competencia y Diferenciación:** Utiliza una tabla o gráfico comparativo para mostrar cómo **DataMind** se diferencia de sus competidores. Incluye características o servicios que otras plataformas no ofrecen.
- **Proyecciones Financieras y Modelo de Negocio:** Utiliza gráficos de barras o líneas para ilustrar las proyecciones de ingresos, costos y crecimiento. Los inversionistas deben ser capaces de ver rápidamente el potencial financiero de la empresa.
- **Estrategia de Crecimiento:** Puedes usar un roadmap visual o una línea de tiempo para ilustrar las fases de expansión y los hitos clave de **DataMind**.

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

6. Animaciones y Transiciones

- **Transiciones Suaves:** Evitar transiciones excesivas o distracciones visuales. Las transiciones deben ser suaves y coherentes con el tono profesional de la presentación.
- **Animaciones Simples:** Incluir animaciones suaves para la aparición de gráficos o elementos clave, lo que puede ayudar a centrar la atención en puntos importantes sin hacer que la presentación se sienta sobrecargada.

7. Llamado a la Acción y Cierre

- **Diapositiva de Cierre Impactante:** Al final de la presentación, es fundamental incluir un llamado a la acción claro y persuasivo. Una diapositiva final con el mensaje "Únete a nosotros en el crecimiento de **DataMind**", junto con la información de contacto o pasos siguientes, debe destacar.
- **Agradecimientos:** Una diapositiva sencilla agradeciendo a los inversionistas por su tiempo y destacando la disponibilidad para responder preguntas o programar una reunión posterior.