

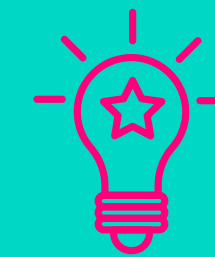
Manual para elaborar tu pitch deck

Reto Zapopan décimo cuarta generación



¡Gracias por aplicar a la décimo cuarta generación de Reto Zapopan!

Este manual está diseñado para guiarte en la elaboración de tu **pitch deck**.



IMPORTANTE: Esta presentación es simplemente una guía que puedes tomar como inspiración, pero debes tomar en cuenta que tu propio documento deberá incluir, con un máximo de 10 diapositivas, la siguiente información:

- Problema
- Mercado potencial
- Solución
- Modelo de negocio (si aplica)
- Equipo y validaciones (si aplica)
- Proyecciones de crecimiento (exclusivo para la etapa de aceleración)



¿Qué es un pitch deck?

Un pitch deck es tu mejor aliado para mostrar tus ideas y proyectos. Es una presentación en formato de diapositivas que permite contar la historia de tu proyecto de manera clara y atractiva, con el objetivo de captar la atención e interés de potenciales inversores, socios o colaboradores. Un pitch deck efectivo debe ser visualmente atractivo y contar una historia que conecte emocionalmente con tu audiencia.



1

Problema a resolver/ oportunidad identificada



Recomendación:

Incluye datos clave para validar la relevancia de tu propuesta, respaldada por fuentes fidedignas, comprobables y actuales. Esto demostrará tu conocimiento de la industria o sector al que pertenece tu proyecto. Asegúrate de que los datos sean comprobables y sean relevantes.

- *¿Qué tendencia, necesidad o deseo impulsa tu proyecto?*
- *¿Qué necesidad o desafío busca resolver tu producto o servicio?*



Resalta los problemas, desafíos u oportunidades que identificas que enfrenta la industria/ persona usuaria



Datos de fuentes fidedignas que son relevantes para tu propuesta y proporciona contexto a la o el evaluador



Tendencia o necesidad que impulsa tu proyecto. Enfatiza en la importancia de encontrar una solución



Problema

¿Qué tendencia, necesidad o deseo impulsa tu proyecto?

El crecimiento de la demanda global de alimentos impulsa la necesidad de optimizar la producción agrícola, mientras que el cambio climático hace más impredecible las condiciones del cultivo. A pesar de esto, la mayoría de las personas que se dedican a la agricultura, en pequeña y mediana escala, en LATAM sigue operando sin datos técnicos en tiempo real..

¿Qué necesidad o desafío tu producto o servicio busca resolver?

FarmWise busca atender la falta de acceso a herramientas tecnológicas accesibles para el monitoreo de personas agricultoras mediante información precisa sobre humedad, nutrientes y temperatura del suelo en tiempo real.

2

Mercado potencial

- ¿A quién va dirigido tu proyecto?
- ¿Quiénes comprarán, consumen o utilizan tu proyecto?

- ¿A quién va dirigida tu propuesta de valor?
- ¿Quiénes pueden estar interesados en tu producto o servicio?



NOTA: Describe a tu público objetivo de manera detallada. ¿Cuáles son sus intereses, necesidades y hábitos de consumo? ¿Qué tan grande es el mercado a nivel nacional/global?

¿A quién va dirigido tu proyecto?

FarmWise las personas que se dedican a la agricultura, en pequeña y mediana escala, en América Latina, particularmente con acceso limitado a tecnologías y que suelen buscar soluciones accesibles.

¿Quiénes comprarán, consumen o utilizan tu proyecto?

Las personas usuarias directas son las personas agricultoras, también se pueden generar ventas a través de cooperativas agrícolas e incluso gobiernos.

¿Qué tan grande es el mercado a nivel nacional/internacional?

En México hay más de 1.6 millones de unidades de producción agrícola de pequeña y mediana escala, a nivel LATAM la cifra supera los 10 millones, teniendo un valor en más de 1,000 millones de dólares.

¿Quién es tu mercado potencial?

Puedes añadir datos y estadísticas sobre el mercado

3

Descripción del proyecto/solución

- *De manera concisa y memorable comparte de qué se trata tu proyecto.*

Nombre, logotipo y slogan

FarmWise



FarmWise es una plataforma de agricultura inteligente que combina sensores de bajo costo e inteligencia de datos para ayudar a las personas que se dedican a la agricultura, en pequeña y mediana escala, a monitorear en tiempo real la humedad, nutrientes y temperaturas de sus suelos.

Nuestra solución impulsa la productividad y rentabilidad agrícola de manera accesible, sencilla y tecnológica.

¿Qué hace tu proyecto y cómo lo hace?



NOTA: Tener un logotipo y slogan no es obligatorio. Inclúyelos en caso de que aplique a tu proyecto.



Recomendación:
Destaca lo que hace
único a tu proyecto y
cómo resuelve el
problema o aborda la
oportunidad
identificada, con un
enfoque en los
beneficios clave para
tu público objetivo.

4

Propuesta de valor

- *¿Qué hace a tu proyecto especial?*
- *¿Qué te hace diferente de la competencia?*

FarmWise



¿Qué hace a tu proyecto especial?

FarmWise permite a personas agricultoras, en pequeña y mediana escala, acceder a tecnología agrícola inteligente sin necesidad de grandes inversiones ni conocimientos técnicos. Usamos sensores de bajo costo y una App intuitiva para ofrecer recomendaciones personalizadas basadas en datos reales del terreno.

¿Qué te hace diferente de la competencia?

A diferencia de soluciones agrícolas complejas y costosas diseñadas para grandes producciones, FarmWise es accesible, simple y enfocada en las personas que se dedican a la agricultura, en pequeña y mediana escala en América Latina. Nuestra tecnología es asequible, fácil de instalar y adaptada al contexto local.

5

Modelo de negocios

- **¿Cómo generará ingresos tu proyecto?**
- **Explica cada fuente de forma sencilla y concisa.**



FarmWise monetiza a través de un modelo híbrido de hardware y software

Venta de sensores inteligentes

- Precio estimado: \$50 USD por unidad
- Ingreso único por cliente

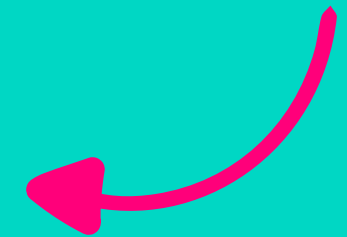
Suscripción mensual a la plataforma

- \$10 USD al mes por acceso a datos y alertas personalizadas
- Ingreso recurrente mensual

Venta institucionales (B2B & B2G)

- Ofertas especiales para cooperativas agrícolas, ONGs y programas de gobierno rural

¿Cuáles son las distintas formas en las que tu proyecto genera o generará dinero?



NOTA:

Si estás en etapa de incubación y no cuentas información exacta en este momento, no hay problema.

6

Proyecciones de crecimiento

- *Basado en lo que has logrado hasta ahora, ¿qué sigue para el proyecto?*



¿Qué te gustaría lograr y cómo visualizas tu proyecto de 6 a 12 meses?



NOTA: Esta diapositiva se tiene que realizar exclusivamente por los equipos que aplicarán a la etapa de aceleración.

7

Equipo

- *¿Quiénes son las personas detrás del proyecto?*
- *Presenta a tu equipo y destaca las habilidades y experiencia de cada miembro.*

Puedes compartir los enlaces a las redes sociales o profesionales de las y los integrantes del equipo



NOTA:

Recuerda que los equipos deben estar conformados por +2 integrantes.



Angela García

Co- fundadora de FarmWise



Javier Morales

Co- fundador de FarmWise y desarrollador de software

¿Quiénes son los que hacen posible el proyecto y que función desempeñan?

Para finalizar...



Confirma que en tu aplicación tus datos personales y la información del proyecto estén completos y correctos.



Recuerda que tu pitch no debe tener más de 10 diapositivas



Se reciben aplicaciones hasta el lunes 2 de junio del 2025 a las 23:59 horas



Una vez concluido tu registro, haz click en "enviar postulación"



Si tienes alguna duda, no dudes en contactarnos:

✉ • alexa.preciado@zapopan.gob.mx

✉ • eduardo.montes@zapopan.gob.mx

