

Demo Day del aula: pitch de 5 minutos ante jurado externo (proyecto de aula, parte 2)

Cierre del curso en tres sesiones: cada equipo prepara, ensaya y defiende su proyecto en formato pitch de 5 minutos ante un jurado externo simulado (otros profesores, padres, alumnado de otras clases), con feedback estructurado y entrega de un dossier de validación.

DURACIÓN

3 sesiones de 55 min · sesión 1 preparación + sesión 2 ensayo general + sesión 3 demo day

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (3-5) — los mismos equipos del proyecto de esta unidad

UNIDAD 12

El proyecto emprendedor: modelo de negocio, prototipo, financiación y pitch

MATERIALES

- Business Model Canvas y prototipo de la parte 1 del proyecto (actividad anterior de esta unidad) actualizado tras la validación
- Plantilla de pitch deck de 10 slides (Google Slides, Canva o PowerPoint)
- Cronómetro visible (proyectado o físico encima de la mesa)
- Plantilla del dossier de validación (3 hipótesis · método · resultado · decisión pivot/persevera)
- Ficha de feedback para el jurado (5 criterios + 1 comentario libre)
- Diploma o pin simbólico de participación para entregar al final
- Espacio adecuado (aula con proyector, mejor si es salón de actos o biblioteca)

ENCAJE CURRICULAR · **Saberes** Design Thinking y modelo de negocio (Business Model Canvas), Prototipado, producto mínimo viable y validación con personas reales, Presupuesto, precio, punto muerto y tamaño de mercado del proyecto, Fuentes de financiación de un proyecto, Marketing básico, elevator pitch, pitch deck y demo day · **Comp. específicas** CE6 · **Comp. clave** CE, CCL, CD, CPSAA

Planteamiento

Esta es la actividad de cierre del curso. En la actividad anterior de esta unidad cada equipo terminó la **parte 1 del proyecto** con un Business Model Canvas y un prototipo —físico, digital o de servicio— sobre la mesa. La **parte 2**, que ahora cerramos, hace dos cosas a la vez: pone esos proyectos a prueba en el mundo real (validación con usuarios) y los obliga a salir del aula para defenderlos delante de gente que no os conoce.

La metáfora útil no es el examen final. Es el **4YFN** del Mobile World Congress: cada equipo tiene cinco minutos, un público que no os debe nada y una sola oportunidad de que alguien diga «cuéntame más». Lo que se evalúa no es el prototipo —que será claramente tosco, está bien que lo sea— sino tres cosas: si las hipótesis se han contrastado con personas reales, si el equipo sabe contarlos en cinco minutos sin desbordarse y si recibe el feedback como un regalo y no como una agresión.

La actividad se reparte en **tres sesiones consecutivas**: preparación, ensayo general y demo day. No funciona si se intenta condensar en una sola: el ensayo en voz alta es lo que separa los pitches que respiran de los que se atragantan, y la diferencia se nota en el primer minuto.

Objetivos didácticos

- Cerrar el ciclo completo del proyecto del curso: idea → BMC → prototipo → validación → pitch → defensa pública.

- Formular y verificar al menos tres hipótesis del proyecto con usuarios reales antes de la demo day.
- Construir un pitch deck de 10 slides siguiendo la estructura Kawasaki adaptada (10 slides, 5 min, fuente ≥ 30 pt).
- Aplicar storytelling: empezar con una persona concreta, no con una estadística.
- Defender el proyecto ante público externo simulado y gestionar feedback honesto sin defenderse en directo.
- Vivir la diferencia entre presentar al profesor que os conoce desde septiembre y presentar a un jurado que entra hoy y se va dentro de una hora.

Antes de empezar: composición del jurado externo

El éxito de la demo day depende de que el jurado sea **realmente externo**. Cualquier persona adulta que no os dé clase sirve. Composición recomendada (entre tres y cinco miembros):

- **Un profesor de otro departamento** del propio centro (lengua, tecnología, FOL si existe).
- **Un padre o madre del AMPA** con perfil profesional variado (idealmente alguien autónomo o que trabaje en empresa).
- **Un alumno o alumna de 2º de Bachillerato** que haya cursado EDMN (rol mentor, suele dar feedback muy directo).
- **Opcional pero ideal: un emprendedor local** (la asociación de comerciantes del barrio o un antiguo alumno).
- **El profesor de la asignatura** modera pero **no puntúa**: su papel hoy es cuidar tiempos y proteger a los equipos de feedback destructivo.

Conviene cerrar el jurado **dos semanas antes** y enviarles la ficha de feedback con antelación.

Sesión 1 — Preparación del pitch (55 min)

1.1 Cierre de la validación (15 min)

Cada equipo dedica los primeros 15 minutos a cerrar su **dossier de validación**: una sola hoja con tres hipótesis verificadas (una de problema, una de solución, una de viabilidad), el método usado (entrevistas, A/B test, prototipo enseñado a X personas), el resultado en números y la decisión: ¿perseveramos o pivotamos?

Recordatorio del manual. Un prototipo aparentemente acabado sin un solo usuario detrás se nota a los treinta segundos. La fórmula que funciona en demo day es **feo pero validado**: cartón, papel, capturas, vídeos cortos, pero con métricas reales detrás. «Hemos enseñado este cartón a quince personas en el patio y trece nos han pedido el contacto» gana siempre a «mira qué bonita la app, aún no la ha visto nadie».

1.2 Construcción del pitch deck (30 min)

Cada equipo monta sus 10 slides siguiendo la estructura Kawasaki adaptada. Tiempo orientativo por slide en los 5 minutos totales:

#	SLIDE	DURACIÓN
1	Portada (nombre, una línea, equipo, centro)	15 s
2	Problema (storytelling: una persona, una escena)	30 s
3	Solución (una frase + imagen del prototipo)	30 s
4	Oportunidad de mercado (aquí sí caben los números)	30 s

5	Producto (demo rápida: captura, vídeo o prototipo en mano)	45 s
6	Modelo de negocio	30 s
7	Validación / tracción (las 3 hipótesis verificadas)	30 s
8	Equipo (por qué este equipo concreto)	20 s
9	Petición (qué pedís: mentoría, piloto, voto del jurado)	15 s
10	Cierre y contacto (una frase memorable + email)	15 s

Reglas de la diapositiva (vinculantes en este aula):

- 1. Una idea por slide.** Si en una slide hay dos ideas, son dos slides.
- 2. Fuente ≥ 30 pt.** Si la fuente baja de 30, el texto sobra: pasa a la siguiente slide o quítalo.
- 3. Ninguna slide solo con bullets.** Si tiene texto, también tiene imagen, gráfico o dato grande.
- 4. Cero animaciones.** Las transiciones de PowerPoint quitan seriedad y comen tiempo.
- 5. Última slide siempre con email del equipo** (alguno funcional, aunque sea uno temporal).

1.3 Reparto de roles y preguntas anticipadas (10 min)

- **Reparto.** En un equipo de cuatro, hablan dos, máximo tres. Quien no habla, opera la demo y atiende las preguntas técnicas del jurado.
- **Las cinco preguntas más incómodas.** Cada equipo escribe en una hoja las cinco preguntas que **más miedo da que les hagan** y prepara respuestas. Ejemplos típicos: «¿por qué pagaría yo por esto si ya existe X gratis?», «¿qué pasa si os copia una empresa grande?», «¿cuántos usuarios reales habéis tenido, no entrevistas?», «¿el equipo seguirá con esto cuando acabe el curso?». La pregunta que más asusta suele ser la primera que cae.

Sesión 2 — Ensayo general (55 min)

El ensayo general es la sesión que más equipos quieren saltarse y la que más diferencia se ve. **No se ensaya en silencio leyéndolo: se ensaya hablando.**

2.1 Tres pases en voz alta, con cronómetro (35 min)

Cada equipo hace **tres pases completos** del pitch en voz alta. Estructura por pase:

- **Pase 1 — pase crudo (5 min + 3 min de debrief interno).** Tal como sale. El equipo descubre que llega tarde a la slide 6, que la persona que abre se queda en blanco, que la demo no se ve desde lejos.
- **Pase 2 — pase corregido (5 min + 3 min de debrief).** Ajustan tiempos, cambian quién dice qué, simplifican la slide que sobra.
- **Pase 3 — pase con público (5 min + 5 min de feedback cruzado).** Cada equipo se sienta delante de **otro equipo** y le presenta el pitch como si fuera el jurado. El equipo oyente da feedback en formato **+/ Δ** : una cosa que ha funcionado (+) y una que hay que cambiar (Δ).

El profesor pasa entre equipos con dos preguntas que casi siempre desbloquean:

*¿Por qué tu primera frase no es una historia de una sola persona?
Si tuvieras que quitar tres slides, ¿cuáles serían?*

2.2 Ajuste final del deck y de la demo (15 min)

Cada equipo aplica los cambios del feedback cruzado: tipografía, slides que sobran, frases que no se entienden, demo que no se ve. Si la demo es un vídeo, debe estar **descargado en local** (la wifi del salón

de actos siempre falla el día clave).

2.3 Logística del día siguiente (5 min)

- Quién trae qué (portátil, adaptador, prototipo físico, agua, vestuario).
- Orden de aparición (sorteado, no por afinidad).
- Plan B si cae el proyector: una sola hoja A4 con las 10 slides impresas en color, plegada en el bolsillo.

Sesión 3 — Demo Day (55 min + apertura/cierre)

Recomendación: si es posible, **trasladar la sesión 3 al salón de actos, la biblioteca o el aula más grande del centro**. La diferencia entre presentar en el aula de siempre y presentar en un espacio nuevo con público externo es exactamente lo que entrena la unidad.

3.1 Apertura institucional (5 min)

El profesor presenta el formato al jurado: 5 minutos por equipo, 3 minutos de Q&A, ficha de feedback al final. **Recuerda al jurado tres reglas:** ser honesto, ser concreto y no ser cruel. Recuerda al alumnado **una sola regla:** escucha, no te defiendas.

3.2 Tanda de pitches (5 equipos × 8 min = 40 min aprox.)

Cada equipo:

1. Pasa al frente. **Cronómetro arrancado.**
2. Hace su pitch de 5 minutos. Si llega al minuto 5, suena la alarma y el equipo cierra la frase. En la vida real también.
3. Recibe 3 minutos de Q&A del jurado.
4. Vuelve a su sitio. El siguiente equipo sube en 30 segundos.

Mientras los equipos presentan, el resto del alumnado **toma notas:** una cosa que ha funcionado de cada pitch y una que cambiarían si fuera el suyo.

3.3 Cierre y feedback (10 min)

- El jurado entrega las fichas de feedback escritas. **No hay ganadores ni perdedores:** el feedback es individualizado por equipo y se entrega en sobre cerrado para leerlo en grupo después.
- El profesor recoge tres mensajes del jurado para toda la clase, evitando comparar equipos entre sí.
- Entrega del diploma o pin simbólico a cada equipo (gesto pequeño, importa más de lo que parece).
- Despedida formal al jurado: aplausos del aula, foto de grupo opcional.

Plantilla de feedback del jurado

Una hoja por equipo, rellenada por cada miembro del jurado durante el pitch:

CRITERIO	1 (FLOJO)	3 (CORRECTO)	5 (EXCELENTE)
Claridad del problema (¿se entiende a quién se le resuelve qué?)			
Solidez de la validación (¿hay usuarios reales detrás, no solo opiniones?)			
Calidad del pitch (storytelling, tiempo, slides, voz)			
Realismo del modelo (¿la idea se sostiene en la realidad?)			
Gestión del Q&A (¿el equipo conoce su proyecto bajo presión?)			

Comentario libre del jurado al equipo (lo que más quiere quedarse el equipo).

Criterios de evaluación del aula

CRITERIO	INSUFICIENTE	BIEN	EXCELENTE
Dossier de validación	Hipótesis vagas, sin método ni números	3 hipótesis verificadas con método claro	3 hipótesis verificadas + decisión razonada de pivot/persevera
Estructura del pitch deck	Se salta slides clave o invierte el orden	Sigue Kawasaki adaptado en 10 slides	Sigue Kawasaki + una idea por slide + fuente ≥ 30 pt + cero animaciones
Storytelling	Empieza con datos genéricos	Empieza con una persona concreta	Persona concreta + escena vívida + cierre que se queda en la cabeza
Gestión del tiempo	Se pasa más de 30 s o se queda corto > 1 min	Cierra entre 4:30 y 5:00	Cierra entre 4:45 y 5:00 con todas las slides cubiertas
Recepción del feedback	Se defiende en directo o ignora la crítica	Escucha y toma notas	Escucha, agradece, integra al menos una crítica en una nota escrita posterior
Trabajo de equipo	Habla solo una persona o todos se pisan	Reparto claro de roles	Reparto + apoyo visible entre miembros durante el Q&A

Variante reducida (1 sesión de 55 min)

Si por calendario no caben las tres sesiones, se puede ejecutar una **demo day relámpago**:

- **15 min** de preparación final (los equipos llegan con el deck ya hecho de casa).
- **35 min** de pitches (5 equipos $\times$ 4 min + 3 min Q&A).
- **5 min** de cierre y entrega de feedback.

El jurado externo se reduce a dos personas (un profesor de otro departamento + un alumno mayor). Se pierde la pieza del ensayo, que es la más formativa, pero se conserva la experiencia de defender el proyecto ante alguien de fuera.

Para llevarse a casa

La conclusión del curso entero, no solo de la actividad, es triple:

1. **Habéis llevado un proyecto desde una idea pegajosa hasta una defensa pública.** Esa experiencia no se olvida y se puede contar en cualquier entrevista de trabajo de los próximos diez años.
2. **El feedback del jurado es información, no juicio.** Si una crítica os duele, suele ser porque tiene parte de razón. Discutidla en el equipo, no en el escenario.
3. **La habilidad de contar un proyecto en cinco minutos —y en treinta segundos— es la habilidad que más os va a servir en la vida adulta,** trabajéis donde trabajéis. Hoy la habéis entrenado con un proyecto vuestro y delante de gente real. Lo que hagáis con ella a partir de mañana es vuestro.