

Pitch deck de deu diapositives: el pla d'empresa que sí que es llig

Encàrrec de comunicació amb format tancat: condensar un pla d'empresa en deu diapositives d'una idea cada una, amb una xifra defensable per diapositiva, i defensar-la en cinc minuts davant d'un jurat que pot interrompre.

DURADA

2 sessions de 55 min · disseny + defensa

AGRUPAMENT

grups xicotets (3-4)

UNITAT 12

Comunicació, prototipatge i pla d'empresa

MATERIALS

- Ferramenta de presentacions (Google Slides, Canva, PowerPoint)
- Plantilla de les deu diapositives, impresa
- Cronòmetre visible durant les defenses
- Fitxa d'avaluació per al jurat, una per grup avaluador

ENCAIX CURRICULAR · Sabers C.5, C.6, C.7, D.1, D.2, D.7 · Comp. específiques CE6 · Comp. clau CCL, CD, CCEC, CE, CPSAA

Plantejament

Un pla d'empresa complet té quaranta pàgines i no se'l llig ningú d'una tirada. Per això existix el **pitch deck**: deu diapositives que contenen el mateix en l'ordre en què un inversor, un banc o un jurat necessita sentir-ho.

El format és tancat a propòsit. Deu diapositives, una idea per diapositiva i **una xifra defensable en cada una**. Res de «el mercat és enorme»: quants, d'on ix la dada i amb quina data.

Les deu diapositives

#	DIAPOSITIVA	LA PREGUNTA QUE RESPON	LA XIFRA OBLIGATÒRIA
1	Problema	A qui li fa mal i quant?	Quantes persones el patixen
2	Solució	Què feu exactament?	— (ací mana la claredat)
3	Mercat	Quanta gent podria pagar-ho?	Grandària del mercat assolible
4	Producte	Com funciona?	— (una imatge o demo)
5	Model de negoci	Com entren els diners?	Preu i marge unitari
6	Competència	Qui ho resol hui i per què vosaltres?	Nombre de competidors reals
7	Màrqueting	Com arribeu al client?	Cost de captar un client
8	Pla financer	Quan deixeu de perdre diners?	Punt mort i mes d'equilibri
9	Equip	Per què vosaltres i no altres?	— (rols, no currículums)
10	La petició	Què demaneu i per a què?	Import i destí dels diners

La diapositiva 10 és la que més grups obliden i l'única que de veres decidix una reunió. Un pitch que no demana res concret no servix per a res.

Objectius didàctics

- Sintetitzar un pla d'empresa en un format breu i estandarditzat.
- Sostindre cada afirmació amb una xifra i la seua font.
- Estructurar un discurs persuasiu sense renunciar al rigor.
- Respondre preguntes hostils sense perdre el fil ni inventar dades.

Passos

Sessió 1 — Construir (55 min)

1. **El repartiment (5 min).** Assigneu les deu diapositives entre els membres del grup. Ningú fa el deck sencer.
2. **Les xifres primer (20 min).** Abans de dissenyar res, busqueu les set xifres obligatòries i anoteu-ne la font. Una xifra sense font no entra al deck.
3. **Una idea per diapositiva (20 min).** Munteu-les. Regla dura: **màxim vint paraules per diapositiva**. El que no hi cap es conta parlant.
4. **El guió (10 min).** Trenta segons per diapositiva. Escriviu qui diu què i en quin ordre.

Sessió 2 — Defendre (55 min)

1. **Assaig cronometrat (10 min).** Cinc minuts exactes. Si sobra temps, falta contingut; si en falta, sobren paraules.
2. **Defenses (35 min).** Cinc minuts per grup més dos de preguntes. La resta de la classe actua com a jurat, amb fitxa d'avaluació.
3. **La pregunta difícil (inclosa).** Cada jurat ha de fer **almenys una pregunta incòmoda**: d'on ix eixe número?, què passa si un competidor vos copia?, per què creeu que algú pagaria això?
4. **Tancament (10 min).** Es comenta quin pitch va resultar més creïble i per què. Quasi mai és el més vistós.

Preguntes d'anàlisi

- Quina xifra vos ha costat més justificar? La vau aconseguir o la vau estimar? Si la vau estimar, ho vau dir al pitch?
- Quina diapositiva sobrava i quina se vos va quedar curta en assajar?
- Quina pregunta del jurat vos va agafar pitjor preparats? Què hauríeu hagut de portar preparat?
- La vostra diapositiva 10 demana una quantitat. Està justificada partida per partida, o és un número redó triat per sonar bé?
- Mirant un altre pitch de la classe, què li vau creure sense comprovar res? Això és exactament el que un inversor sí que comprovaria.

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Estructura	Les deu diapositives, en ordre i amb una idea cada una	20 %
Rigor	Les set xifres obligatòries, amb font i coherents entre si	30 %
Defensa oral	Cinc minuts respectats, repartiment entre membres i claredat	25 %
Resposta a preguntes	Respon sense inventar i reconeix el que no sap	25 %

Variants i extensions

- **Amb suport:** sis diapositives (problema, solució, mercat, model, pla financer i petició) i tres minuts.
- **Amb jurat extern:** convidar professorat d'altres departaments, famílies o algú que haja muntat una empresa. El canvi de públic puja el nivell de preparació de manera immediata.
- **Per a qui va sobrat:** preparar a més l'**annex:** les tres diapositives que no s'ensenyen però que es tenen a punt per si pregunten. És el que fan els equips que van de veres.
- **De cara a la prova:** el pla d'empresa i la seua comunicació són contingut avaluable de l'últim bloc. Haver hagut de justificar cada xifra davant de preguntes hostils és el millor entrenament per a les preguntes de desenvolupament, on el que puntua és sostindre el que s'afirma.

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE