

**PASO 7**

**¡14 TARJETAS!**

ELABORE UN  
**"PITCH"**  
CONVINCENTE

**10 TARJETAS PLANTILLA  
VOLTEAR PARA VER EL EJEMPLO**

**L.A.  
CO-OP  
LAB**



[ACADEMY.LACOOPLAB.COM](https://academy.lacoolab.com)

# INTRODUCCIÓN

Puede haber algunas, o incluso muchas, ocasiones en la trayectoria de su cooperativa en las que tendrá que presentar un argumento conciso y convincente de uno u otro tipo -- para reclutar nuevos miembros, para solicitar un préstamo, para sugerir una colaboración, para lanzar su tienda en línea. También es una gran oportunidad para consolidar la información descrita los pasos anteriores de la serie "Cómo Crear una Cooperativa de Trabajadores" en una forma útil. Pero primero, aclaremos el propósito de un argumento de venta, llamado "pitch" en inglés.

SEGÚN GUY KAWASAKI, "HACER UN PITCH" ES EL "ARTE DE BUSCAR UN ACUERDO." Y, UN ACUERDO PUEDE BRINDAR MUCHOS BUENOS RESULTADOS INCLUYENDO VENTAS, SOCIEDADES O NUEVES MIEMBRES DE SU COOPERATIVA. EL PROPÓSITO DEL ARGUMENTO DE VENTA ES ESTIMULAR EL INTERÉS — NO CERRAR UN TRATO. EL OBJETIVO ES LLEGAR AL SIGUIENTE PASO, SEA CUAL SEA.





[ACADEMY.LACOOPLAB.COM](https://academy.lacoolab.com)

# INSTRUCCIONES

1. Elija su audiencia y un objetivo para su argumento de venta.
2. Utilice las siguientes 10 tarjetas para diseñar y desarrollar su argumento de venta. Las tarjetas también pueden servir como una plantilla para su paquete de diapositivas si decide utilizar alguna.
3. Intente mantener su argumento de venta dentro de un marco de tiempo de 5 a 8 minutos. Puede utilizar la información útil que no encajó en ese marco de tiempo para responder las preguntas de su muy interesada audiencia.

**¿LISTE?**



[ACADEMY.LACOOPLAB.COM](https://academy.lacoolab.com)

# QUIÉN ES USTED

1

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. ¿Cuál es el nombre de su cooperativa y a qué se dedica?
2. Asegúrese de que su audiencia sepa lo que hace desde el primer minuto.
3. Sea breve y conciso.

***VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO***

# EJEMPLO: AMPLED

1

EJEMPLO DE  
"PITCH"

ME LLAMO AUSTIN Y SOY  
COFUNDADOR DE AMPLED. HOY  
QUIERO HABLARLE DE NUESTRO  
PRODUCTO, DE NUESTRA MISIÓN Y  
DE CÓMO PUEDE INVOLUCRARSE  
EN NUESTRA COOPERATIVA HOY Y  
AYUDAR A PARTICIPAR COMO  
MIEMBRO DE LA COMUNIDAD.



**VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES**



# EL PROBLEMA

2

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. Describa el problema. Especifique de quién es el problema y la importancia del problema.
2. Su objetivo aquí es lograr convencimiento (acuerdo) de que existe un problema y que merece una solución.
3. Imagine cabezas asintiendo.

**VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO**

# EJEMPLO: AMPLED

2

EJEMPLO DE  
"PITCH"

LA INDUSTRIA MUSICAL NO FUNCIONA PARA LES ARTISTAS. EL AÑO PASADO, LES MÚSICOS SÓLO OBTUVIERON EL 12% DE TODOS LOS INGRESOS DE LA INDUSTRIA MUSICAL. LA PRINCIPAL FUENTE DE INGRESOS DE LES ARTISTAS, LAS PRESENTACIONES EN VIVO Y LAS GIRAS, PRÁCTICAMENTE HAN DESAPARECIDO. NO TENEMOS IDEA DE CUÁNDO VEREMOS EL FINAL DE ESTA CRISIS. EL PROBLEMA ES QUE A LES MÚSICOS NO SE LES PAGA EQUITATIVAMENTE Y ES DIFÍCIL DARLES APOYO DIRECTO. LE ARTISTA MUSICAL PROMEDIO GANA MENOS DE \$25,000/AÑO.

**VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES**

# LA SOLUCIÓN

3

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. ¿Qué está haciendo su cooperativa para abordar el problema que acaba de describir?
2. Puede incluir aquí las ideas que piensa lanzar en un futuro próximo.

*VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO*

# EJEMPLO: AMPLED

3

EJEMPLO DE  
"PITCH"

Entonces, tenemos esta oportunidad de que les artistas necesitan apoyo. Les artistas quieren apoyo para la manera de grabar y lanzar música. Muchas veces tienen un excedente de contenido que no radica en otras plataformas y sus oyentes suelen estar deseosos de apoyar directamente a sus artistas favoritos. Especialmente si es mediante de una organización que se alinea con sus valores.

AMPLED ES UNA PLATAFORMA WEB QUE PERMITE A LES MÚSICOS SER APOYADOS DIRECTAMENTE POR SU COMUNIDAD CON PAGOS MENSUALES RECURRENTES.

AMPLED ES COMO UNA PLATAFORMA PATREON PARA LA MÚSICA. COMO UNA COOPERATIVA, LO QUE SIGNIFICA QUE ES PROPIEDAD COLECTIVA DE SUS ARTISTAS Y TRABAJADORES.

**VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES**

# MODELO DE NEGOCIO

4

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. ¿Cómo hace dinero su cooperativa? ¿De qué manera funciona como empresa?
2. ¿Les clientes simplemente le pagan al entregar el producto? ¿Tienen una suscripción mensual? ¿Las ventas se hacen mediante un distribuidore o revendedore? ¿Regala su producto o está ganando dinero mediante publicidad? ¿O...?
3. Explique esto de forma sencilla: ¿A quién le cobra y qué reciben? ¿Cómo se relaciona esto con sus costos?

**VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO**

# EJEMPLO: AMPLED

4

EJEMPLO DE  
"PITCH"

LA MISIÓN DE AMPLED ES HACER QUE LA MÚSICA SEA MÁS EQUITATIVA Y DE OPERAR DE FORMA TRANSPARENTE Y ÉTICA.

## Así funciona:

Les artistas crean una página de forma gratuita y publican contenidos únicos o exclusivos que sólo están disponibles para el público o sus seguidores. Cada artista puede ser apoyado directamente por \$3/mes o lo que la gente quiera dar por encima de esa cantidad. El apoyo promedio ahora mismo es de unos \$6.

## Por ejemplo:

René es una artista-propietaria de Ampled y ella ha lanzado un nuevo álbum. En su página de Ampled está publicando demos y versiones alternativas de todas las canciones antes de que salgan.

**VOLTEA LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES**

# LA MAGIA SUBYACENTE

5

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. ¿Cuál es la magia subyacente de su producto o servicio? ¿Su salsa secreta?
2. ¿Qué le distingue de sus competidores?

**VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO**

**EJEMPLO: AMPLED**

**5**

EJEMPLO DE  
"PITCH"

## el modelo cooperativo

Abre una serie de ventajas competitivas únicas frente a una empresa realmente grande. Ampled es propiedad de sus artistas y trabajadores, a diferencia de Patreon que es propiedad de VC e inversionistas de capital privado. Esto significa que el valor en Ampled es capturado por los artistas en lugar de ser extraído de ellos. Las recompensas económicas son compartidas por muchos en lugar de concentrarse en unos pocos. De tal forma, hay varias maneras en que Ampled es mucho más atractivo para los músicos. Nuestra motivación es el servicio a los miembros más que crecer y servir a la optimización financiera. Nuestro modelo de ingresos no es una plataforma de cuotas que busque la captación de rentas. Es contribuir a un bien común que los artistas pagan para ayudar a construir y hacer crecer una plataforma que les pertenece. Nuestro objetivo es la independencia sustentable en lugar de vender una empresa o colocarnos en la bolsa de valores. Además, tomamos las decisiones de forma democrática y no de manera autocrática.

**VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES**



# MERCADOTECNIA Y VENTAS

6

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. ¿Qué hace para correr la voz?
2. ¿Cómo sabrá o sabe la gente que existe y que usted es la solución a su problema?
3. ¿Tiene alguna proyección sobre el número de personas a las que puede alcanzar?
4. ¿En qué experiencia o evidencia está basada?

***VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO***

**EJEMPLO: AMPLED**

**6**

EJEMPLO DE  
"PITCH"

LA GENTE ESTÁ PRESTANDO ATENCIÓN...  
HEMOS RECIBIDO COMENTARIOS EN VARIOS MEDIOS DE PRENSA.

NUESTRO ENCABEZADO HIPERBÓLICO FAVORITO ES:

"CÓMO HIZO UN COLECTIVO DE INSPIRACIÓN  
PUNK PARA VENCER A LES GIGANTES DEL  
STREAMING EN SU PROPIO JUEGO"  
(SALÓN, 2020)

VOLTEA LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES

# COMPETIDORES Y TENDENCIAS DEL MERCADO

7

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. ¿Cómo se ve el panorama competitivo para su producto o servicio?
2. ¿Realmente es competencia?
3. ¿Qué está ocurriendo ahora mismo en su mercado o nicho que hace que su cooperativa sea buena opción?

**VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO**

# EJEMPLO: AMPLED

7

EJEMPLO DE  
"PITCH"

No es casualidad que entre los iniciadores de Ampled se encuentren empleadas de grandes empresas extractivas como Spotify, Kickstarter y Patreon.

Además, hay una oleada de nuevas cooperativas que sirven a los artistas activos y a sus seguidores. Entre ellas se encuentran Stocksy, Means TV, Sound Co-op, Meerkat Media y Catalytic Sound.

La oleada de medios de comunicación en torno al controvertido apoyo de Spotify al podcaster Joe Rogan, también ha llamado la atención sobre las minúsculas regalías que la empresa paga a sus artistas. Como dice una fuente:

*"Después de una década de suponer que los músicos... producirán la misma cantidad y calidad de música con el mismo gran costo por tan solo una fracción minúscula de sus ingresos antes del streaming -- porque, digamos, 'el futuro' -- últimamente sus rumores de disconformidad se han convertido en un rugido."*

(Independent 1/31/22)

**VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES**

# PROYECCIONES

8

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. Esta es una sección financiera muy sencilla que muestra qué es lo que necesitará para llegar a donde quiere estar.
2. Considere la posibilidad de hacerla lo más visual posible, que sea fácil de entender para su audiencia y toque puntos clave sin muchos detalles.

***VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO***

# EJEMPLO: AMPLED

8

EJEMPLO DE  
"PITCH"

UN VISTAZO  
USUARIOS TOTALES Y  
MEDICIONES FINANCIERAS  
(2/14/22)

Total de usuarios: 3198  
Páginas aprobadas por artistas: 301  
Páginas en construcción: 399  
Apoyo mensual a artistas: \$9,079.63  
Importe medio de la ayuda mensual \$6.82

*Determinado por una votación colectiva en enero del 2021, las cuotas de membresía son una elección en tarifas variables para los artistas: ya sea el 7%, 10%, o 13% de lo que reciben como apoyo a artistas se destinará a los gastos de funcionamiento de AmpLED. La elección depende de los artistas y se puede cambiar en cualquier momento en la página de le artista.*

**VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES**

# EL EQUIPO

9

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. ¿Quiénes están en su equipo y por qué son las personas adecuadas para hacer que esto suceda?
2. ¿Falta alguien? Si es así, puede anotarlo y explicar cómo va a completar su equipo.

**VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO**

# EJEMPLO: AMPLED

9

EJEMPLO DE  
"PITCH"

"NUESTRO EQUIPO SE PARECE Y SE SIENTE MÁS COMO COLECTIVO QUE COMO EMPRESA TRADICIONAL. TENEMOS A MÁS DE 30 PERSONAS AYUDANDO A CONSTRUIR Y HACER CRECER AMPLED E INVIRTIENDO SU TIEMPO Y SU TRABAJO A TRAVÉS DE UN SISTEMA BANCARIO DE TIEMPO QUE HEMOS CREADO. Y TENEMOS EMPLEADOS DE ALTO RANGO DE KICKSTARTER, SPOTIFY Y PATREON EN EL GRUPO"



VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES



# LINEA DE TIEMPO

10

PLANTILLA DEL  
"PITCH"

1. ¿En qué punto de esta historia está usted ahora -- cuál es el estatus de su proyecto?
2. ¿Puede demostrar la dinámica? ¿Qué sigue?
3. Incluye algún tipo de pedido para generar el siguiente paso de acuerdo. Puede pedir que prueben su producto, que se inscriban en su lista de correo, que sigan sus redes sociales o que le recomienden a alguien que pueda cumplir ese perfil de miembro del equipo que te hace falta.

**VOLTEAR TARJETA  
PARA VER UN EJEMPLO**

# EJEMPLO: AMPLED

10

EJEMPLO DE  
"PITCH"

ESTE ES UN ARGUMENTO DE VENTA POCO COMÚN, YA QUE NO ESTAMOS PIDIENDO UNA INVERSIÓN. ESTAMOS PIDIENDO PARTICIPACIÓN. QUEREMOS PEDIRLE QUE FORME PARTE DE NUESTRA COOPERATIVA COMO MIEMBRO DE LA COMUNIDAD. TENEMOS ARTISTAS-PROPIETARIOS, TRABAJADORES-PROPIETARIOS Y HEMOS CREADO UN TERCER GRUPO DE INTERESADES LLAMADES MIEMBROS DE LA COMUNIDAD. PUEDE CONVERTIRSE EN MIEMBRO DE LA COMUNIDAD VISITANDO:  
**AMPLED.COM/COMMUNITY**  
Y APOYANDO LA PLATAFORMA.

**VOLTEAR LA TARJETA  
PARA VER INDICACIONES**

# CONSEJOS

1. Mantén el argumento de venta dentro de un límite de 5-8 minutos.
2. Si utiliza un paquete de diapositivas, usa fuentes e imágenes grandes para complementar su argumento de venta. No lea en voz alta el texto de las diapositivas.
3. Si ya tiene un producto, un buen argumento de venta debe incluir una muestra o demostración (aquí está mi producto, mi prototipo y mis ideas de cómo llevarlo a escala.)
4. Su primer borrador es sólo eso. Prepárese para practicar, revisar y reiterar.
5. PRUÉBELO con una audiencia de verdad.

## **ATRIBUCIÓN. ABSOLUCIÓN.**

1. LA CARICATURA DE GUY KAWASAKI FUE TOMADA DE PCWEENIES.COM.
2. LA PLANTILLA DEL ARGUMENTO DE VENTA ESTÁ INFLUENCIADA POR "THE ART OF THE START" ("EL ARTE DE COMENZAR") POR GUY KAWASAKI.
3. AMPLED ES UNA COOPERATIVA REAL. EL MATERIAL PARA LOS EJEMPLOS DE ARGUMENTOS DE VENTA FUE DERIVADO DEL VIDEO DEL START.COOP PITCH VIDEO DEL COFUNDADOR AUSTIN ROBEY, PUBLICADO EN YOUTUBE, EL 16 DE OCTUBRE DEL 2020.
4. LA INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE AMPLED SE OBTUVO DE SU TRANSPARENTE SITIO WEB. HÉCHALE UN VISTAZO.