

¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

# Mini-Guía para Montar un Deck

---

## INTRODUCCIÓN

### ¿Qué buscan los inversores según tu etapa?

Los inversores no valoran lo mismo en todas las etapas de una startup. Tu deck debe adaptarse a lo que esperan encontrar en función de tu madurez:

- ◆ Pre-seed: Aquí lo más importante es el equipo. ¿Quién eres tú y por qué eres la persona adecuada para resolver este problema? Aún no hay datos, pero puedes mostrar motivación, conocimiento profundo del sector y compromiso total.
- ◆ Seed: Ya deberías tener validación inicial. Tu producto empieza a tener forma y has hablado con clientes reales. Ahora el inversor quiere saber si tu visión es grande y si tienes señales claras de que puedes conquistar un mercado amplio. Lo más importante continúa siendo el equipo pero la visión sobre el medio y largo plazo gana mucho peso.
- ◆ Serie A y posteriores: En estas fases, los datos son lo más importante. ¿Tienes métricas que prueben crecimiento, eficiencia y escalabilidad? El foco está en la ejecución y en demostrar que puedes multiplicar la inversión del fondo. El equipo pierde peso.

### Foco según etapa

- Pre-seed → Equipo.
- Seed → Visión, mercado y equipo.
- Serie A y ss. → Datos, escalabilidad y eficiencia.

## ESTRUCTURA PARA TU DECK

Tu deck no solo debe informar, debe emocionar. Recuerda: muchas veces se reenvía sin que estés delante. Cada slide debe cumplir una función concreta. Aquí va una guía detallada, slide por slide:

*¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>*

## **1. Título potente**

Empieza fuerte. Usa una frase gancho que enganche desde el primer segundo. Máximo 15 palabras. Ejemplos: 'Transformamos el transporte marítimo tras 7 siglos', 'El Uber del autobús escolar' o 'Marketplace de IA para la Generación Z'. No pongas el logo grande, lo importante es captar atención. Pon algo llamativo que haga que te recuerden. No tengas vergüenza, Agustín Gómez de Wallapop comenzaba con una foto de su abuela.

## **2. El problema**

Debes mostrar un dolor real, urgente y con datos. No lo sobreexplicas, hazlo sentir. Ejemplo: 'Cada minuto se tiran 8 toneladas de plástico al mar'.

## **3. La solución**

Clara, directa, tangible... ¿Cómo reduces costes, tiempos o fricciones? Debe entenderse en 10 segundos. Usa números si puedes: 'Reducimos en un 30% los tiempos de entrega'. Una imagen o diagrama simple también ayuda.

## **4. ¿Por qué ahora?**

Es la slide más importante en early stage y conecta con la visión.

Muestra por qué tu solución solo podía surgir ahora: tecnología, hábitos, regulación. Haz que parezca inevitable. La ola del mercado: ahora o nunca.

## **5. Producto o demo**

Capturas de pantalla o un vídeo de 30 segundos. ¿Cómo se usa tu producto en 3 pasos? Debe ser claro y directo. Ten una demo lista para enseñar en reuniones.

## **6. Tracción o validación**

Todo lo que demuestre que ya estás ejecutando: usuarios, ingresos, registros, acuerdos... cualquier señal de ejecutar. No digas que necesitas dinero para validar, mira el ejemplo de Zappos: <https://www.youtube.com/watch?v=t1UYvCEBc80>

## **7. Modelo de negocio**

¿Quién paga, cuánto y por qué? ¿Qué métricas indican que has encontrado petróleo? Muestra márgenes, recurrencia, CAC o LTV. Solo necesitas 2-3 métricas que lo estés petando. "He encontrado petróleo y vengo para que tu dinero me ayude a sacarlo rápido". No es "necesito tu dinero para buscar petróleo".

## **8. Tamaño de mercado**

TAM, SAM y SOM si puedes. ¿A cuánta gente puedes llegar y cuánto vale ese mercado?

*¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>*

Si estás creando un mercado, argumenta bien: evangelizar es caro. Cuidado con decir “no hay competencia”.

### 9. Competencia

No digas que no hay. Usa un mapa con ejes o una tabla comparativa. Muestra tu ventaja competitiva.

### 10. Go to Market

¿Cómo captarás clientes? Usa ejemplos reales, métricas, y cómo escalarás los canales más efectivos.

### 11. Roadmap

No proyectes a 5 años. Usa los próximos 4 trimestres: hitos concretos, medibles y conectados con la ronda.

### 12. El equipo

Slide clave en early stage. ¿Por qué vosotros? ¿Qué aporta cada uno?

### 13. Financiación solicitada

¿Cuánto pides y para qué? Relaciónalo con el próximo hito que multiplica el valor de la empresa.

### 14. Unit Economics

Máximo 3 años. Ingresos, costes, márgenes, EBITDA. Muestra hipótesis realistas. Mejor una línea de ingresos sólida que 5 sin validar.

### Errores que hacen que te ignoren

Algunos errores son tan comunes como evitables. Aquí van los más críticos:

- ✗ Usar un deck genérico. Adáptalo al tipo de inversor y su etapa.
- ✗ Sobrecargar de texto o jerga técnica. Haz que se entienda fácil, sin sobreexplicar.
- ✗ Decir que no hay competencia. Siempre hay alternativas.
- ✗ Poner más de 15 slides o detallar demasiado.
- ✗ Pedir dinero sin explicar para qué o qué hito lograrás.
- ✗ Incluir valoración en el deck: mejor dejarlo para la conversación.

Recuerda: **Tu deck debe despertar interés, no resolverlo todo.** Debe emocionar y abrir puertas. El objetivo no es cerrar la inversión, sino conseguir esa primera reunión.

**➔ A CONTINUACIÓN TIENES SLIDES PARA INSPIRARTE:**

¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

ixorigue

## Equipo



**Alfredo Poves Luelmo**  
Director General



**Adrià Martínez**  
HW Lead (Cofundador)



**Álvaro Gómez**  
Business Manager



**Santiago Ramas**  
Director Comercial



**Francisco Méndez**  
SW Lead



**Raúl Morgalo**  
HW Engineer



**Nabila Nazneen**  
Diseñadora UX/UI



**Marc García**  
Técnico de HW

10

ixorigue

## Roadmap

Desde el nacimiento de Ixorigue hemos ampliado el equipo de 2 a 8 personas y hemos digitalizado a más de 1.000 animales, tanto ganado bovino como equino



09

¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

## Competition

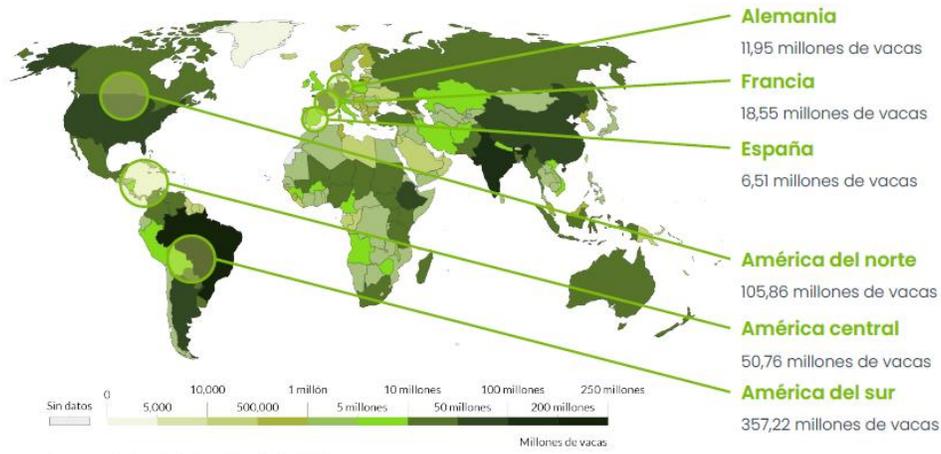


¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

ixorigue

## Mercado

Debido al estado actual de la competencia, el valor añadido de nuestra solución y nuestras alianzas estratégicas, Ixorigue tiene como mercados objetivos Francia, Alemania y América latina con un tamaño de mercado de 18.700 millones de euros



Fuente: UN Food and Agricultural Organization (FAO)

03

## Market Validation

[couchsurfing.com](http://couchsurfing.com)



In SF and NYC from 7/9 to 7/16

[craigslist.com](http://craigslist.com)

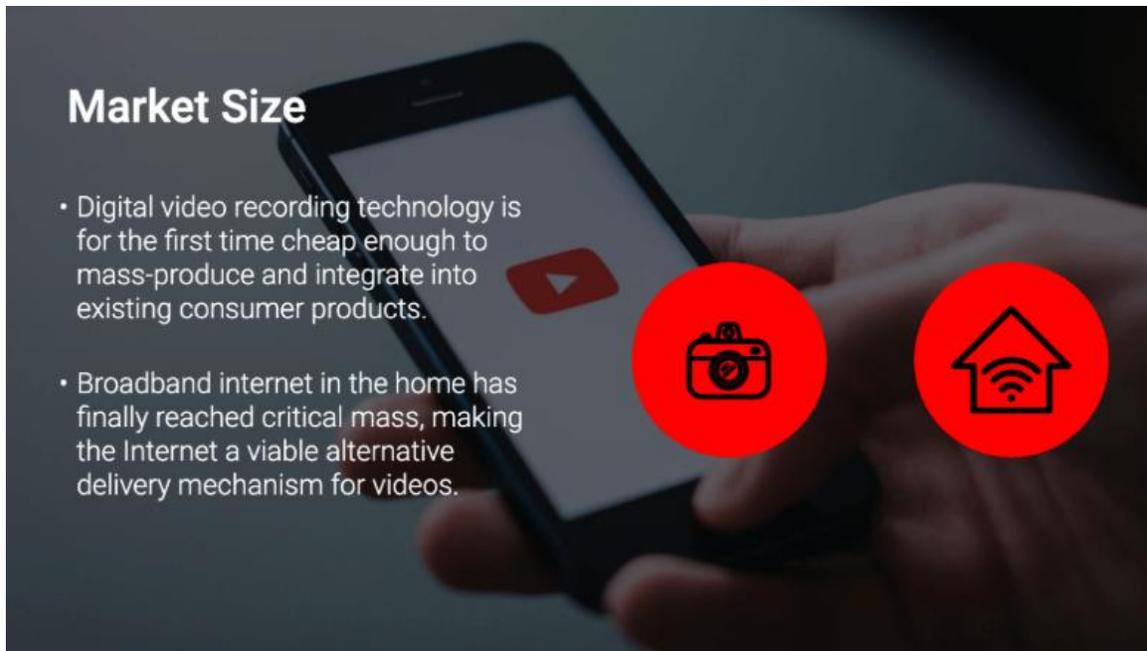


Temporary housing listings in SF and NYC from 7/9 to 7/16

¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

## Market Size

- Digital video recording technology is for the first time cheap enough to mass-produce and integrate into existing consumer products.
- Broadband internet in the home has finally reached critical mass, making the Internet a viable alternative delivery mechanism for videos.



## Sales & Distribution



Advertising



Act as a for-pay distribution channel for promotional videos



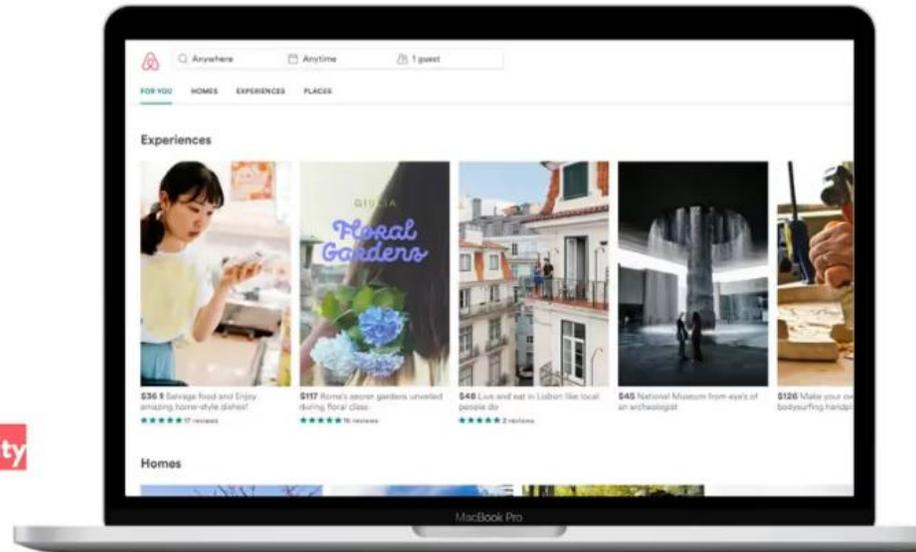
Charge members for premium



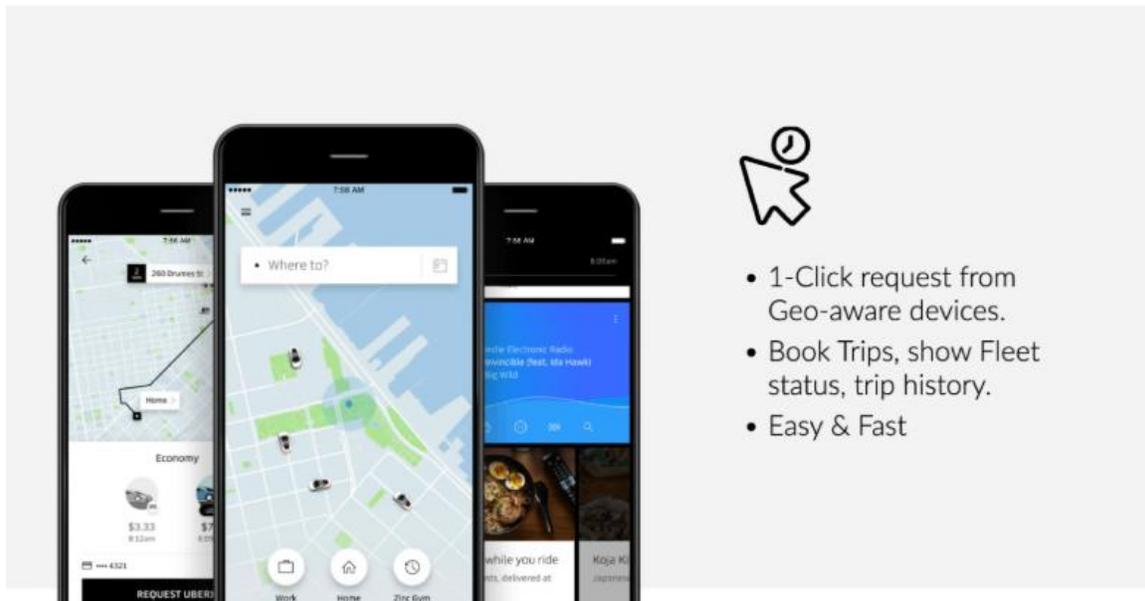
Charge viewers for premium content



¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>



## Product



- 1-Click request from Geo-aware devices.
- Book Trips, show Fleet status, trip history.
- Easy & Fast

¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

**ixorigue** **Solución**

ixorigue permite una gestión más cómoda y eficiente que cualquiera de las dos vías tradicionales, reduciendo la dedicación en dos tercios con un coste similar

| Ganadero autónomo           |                  | Empresa ganadera            |                 |
|-----------------------------|------------------|-----------------------------|-----------------|
| Nº de animales:             | 80               | Nº de animales:             | 250             |
| Distancia a la explotación: | 15 km            | Distancia a la explotación: | 100 km          |
| Coste anual gasolina:       | 1.650 €          | Coste anual gasolina:       | 2.600 €         |
| Trabajo anual del ganadero: | 1.920 h.         | Trabajo anual del ganadero: | 416 h.          |
| Costes laborales:           | 3.528 €          | Costes laborales:           | 45.000 €        |
| <b>Coste Ixorigue:</b>      | <b>1.910 €</b>   | <b>Coste Ixorigue:</b>      | <b>5.970 €</b>  |
| <b>Reducción de gastos:</b> | <b>500 €</b>     | <b>Reducción de gastos:</b> | <b>15.000 €</b> |
| <b>Ahorro total anual:</b>  | <b>- 1.410 €</b> | <b>Ahorro total anual:</b>  | <b>+9.030 €</b> |

(\*) 220 días de trabajo anual, 0,25€/km de gasolina, 294€/mes cuota autónoma y reducción a un tercio de la dedicación con la implementación de Ixorigue

06

**ixorigue**

**Solución**

Nuestra solución se basa en tecnología (hardware y software) para digitalizar la gestión de la explotación ganadera, llevándola a un nivel superior en términos de productividad y eficiencia



Sensorización del ganado



Organización del ganado por grupos/rebaños



Geolocalización precisa de animales



Mayor control sobre las zonas de vallado virtual



Alertas WhatsApp/PWA: pérdida, actividad, muerte...

HARDWARE

SOFTWARE

¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

## Solution



**UberCab Concept:** a fast & efficient on-demand car service.



Automate dispatch to **reduce wait-time.**



Latest consumer **web & device** technology.



Optimized fleets and **incentivized drivers.**

## Solution



Consumers upload their videos to Youtube. Youtube takes care of serving the content to millions of viewers.



YouTube's video encoding back-end converts uploaded videos to Flash Video.



YouTube provides a community that connects users to videos, users to users and videos to videos.

¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

## What is thefacebook.com?

thefacebook.com is an expanding online directory that connects students, alumni, faculty and staff through social networks at colleges and universities. This online directory allows for user connections on the basis of friendship, courses and social networks (including intra and inter-school networks), and has a built-in messaging system.



### Problem



Most cabs **in 2008** use aging & inefficient technology.



Taxi-monopolies reduce the **quality of service**.



**No GPS** coordination between client/driver.



¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

ixorigue

## Problema



**Juan Carlos**  
Ganadero

Preocupado por el futuro de su ganado y del sector

### Pains

- Poca rentabilidad
- Escasos recursos para controlar el ganado
- Sabe que la digitalización del sector es una realidad
- Necesita soporte tecnológico 24/7

### Gains

- Rentabilidad extra a su ganado
- Soluciones fiables y duraderas
- Herramienta que monitoriza 100% el ganado
- Soporte completo cuando lo necesita



### Pains

- Escasa experiencia y conocimiento
- Necesita cambiar cómo gestionar el negocio
- Falta de motivación para continuar con la ganadería
- No conoce herramientas digitales de calidad

### Gains

- Soluciones fiables y duraderas
- Herramienta que monitoriza 100% el ganado
- Tecnología que ayuda a tomar las decisiones del día a día
- Soporte completo cuando lo necesita



**Alberto**  
Hijo de ganadero

Necesita mayor flexibilidad y comodidad para continuar con el trabajo de su padre

## Problem

- Video files are too large to e-mail.
- Video files are too large to host.
- No standardization of video file formats.
- Videos exist as isolated files.



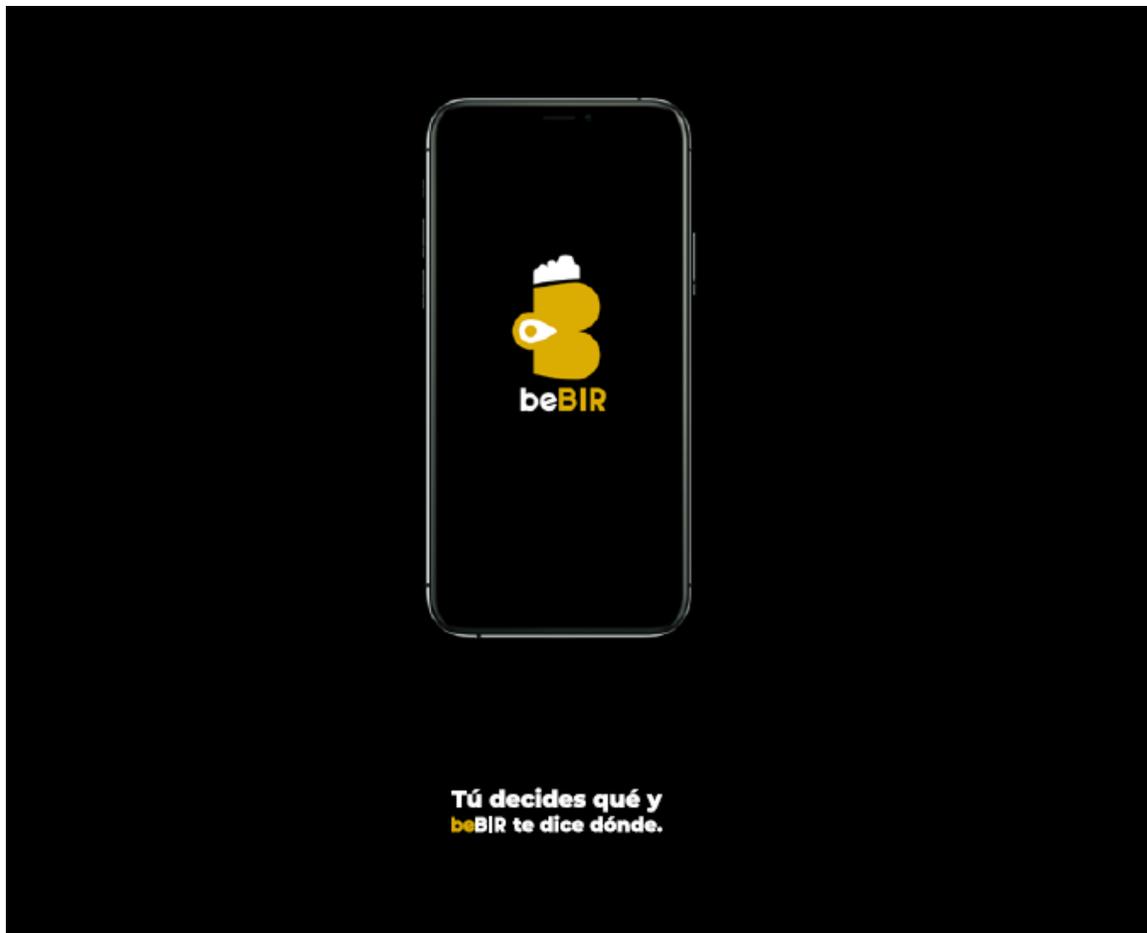
¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>



## Airbnb Pitch Deck

Book rooms with locals rather than hotels

*¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>*



¿Quieres levantar capital? Mira este video: <https://youtu.be/a-CN92wJ3Og>

## lo que tardo en dar un sorbo

1



Regístrate en 10s

2



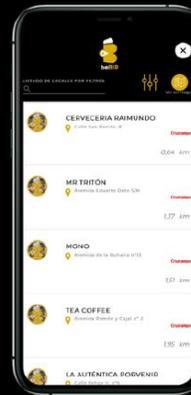
Accede al mapa de geolocalización de bares beBIR

3



Filtra buscando según tus necesidades

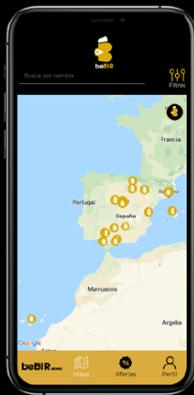
4



Encuentra todos los bares que se adaptan a tus apetencias

## don't worry beer happy

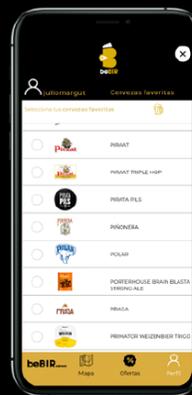
beBIR es una aplicación móvil de búsqueda de bares y cervezas.



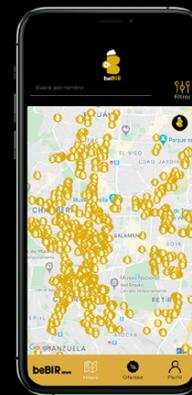
+ de 15 ciudades



+ de 30 filtros



+ de 600 cervezas



+ de 1800 bares