



CRESCENDO JUNTAS NAS AMÉRICAS

DESAFIO DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA A
INTERNACIONALIZAÇÃO



Anúncios importantes



Data de entrega do
Desafio de Grupo “Pitch do
elevador” **15 de julho**



Teremos nossa próxima sessão de
inspiração em **6 de julho** com
Pepa Pombo, não perca



O **feedback do desafio do
grupo "Modelo Operacional"**
está agora disponível na
Academia ConnectAmericas.



Se você tiver algum problema, entre em
contato conosco em:
creciendojuntas@connectamericas.com



Lembre-se que na
Academia ConnectAmericas
na Seção Tópico 5, Classe 2
este material está disponível
em inglês, espanhol e
português



Este é um ambiente de
aprendizagem, viemos aprender,
cometer erros, refletir, mudar de
ideia, **e tudo está bem!**

Mateo De Los Ríos

Diretor Executivo – Business Consulting

Mateo é Economista e Administrador de Empresas com mestrado em Finanças Aplicadas.

Possui mais de 15 anos de experiência em consultoria, estruturação de projetos, parcerias público-privadas, banco de investimento e riscos financeiros.

Atuou em cargos de gestão nos setores privado e público.

Caracteriza-se por sua habilidade comercial, ênfase em detalhes e espírito empreendedor..





**Um empreendimento
sem tração tem uma
valorização próxima
a "zero".**

O que é tração?

- É a maneira como mostramos que o que estamos criando é valioso para outra pessoa (aliado, usuário, investidor)
- É a capacidade de gerar novos usuários, nova renda, para trazer a bordo as pessoas certas para o nosso empreendimento
-



Novos usuários



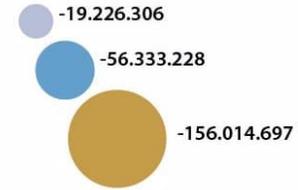
Usuários fidelizados

E ASSIM TEM SIDO O CRESCIMENTO DA RAPPÍ

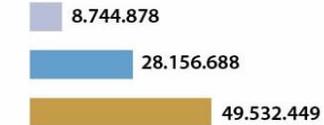


● 2016 ● 2017 ● 2018
(Valores em milhões de pesos)

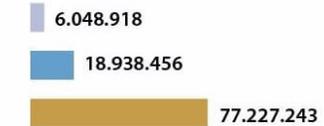
• LUCROS / PERDAS



• PATRIMÔNIO



• ENTRADAS



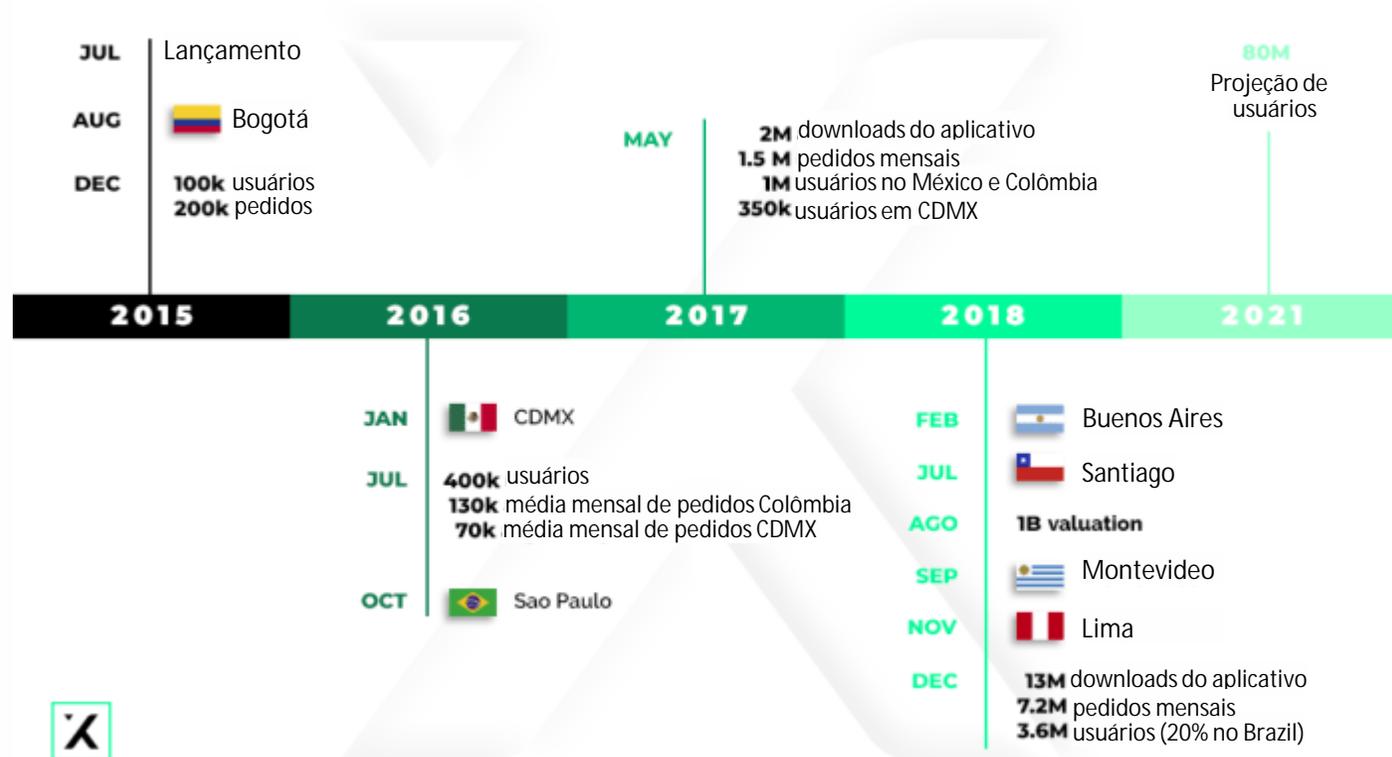
• VALORES 2018 (valores em pesos)

• Ativos circulantes	77.456.461
• Ativos não circulantes	1.882.647
• Ativos Totais	79.339.108
• Passivos	29.806.659
• Gastos vendas	125.694.017
• Gastos administrativos	94.813.414
• Endividamento	37,57%
• ROE	(3,15)
• ROA	(1,97)

Fuente: Superintendencia de Sociedades



Gráfico: LR, VT



Objetivo Financeiro Básico



Maximização da riqueza ou patrimônio dos proprietários (acionistas)



Distribuição dos lucros
(dividendos)



Aumento do valor de
mercado da empresa
(aumento no preço das
ações)



Criando valor para os acionistas



Tempo: 15
minutos

Apps

Vá para www.menti.com com o seguinte código de acesso: **8718 9708**

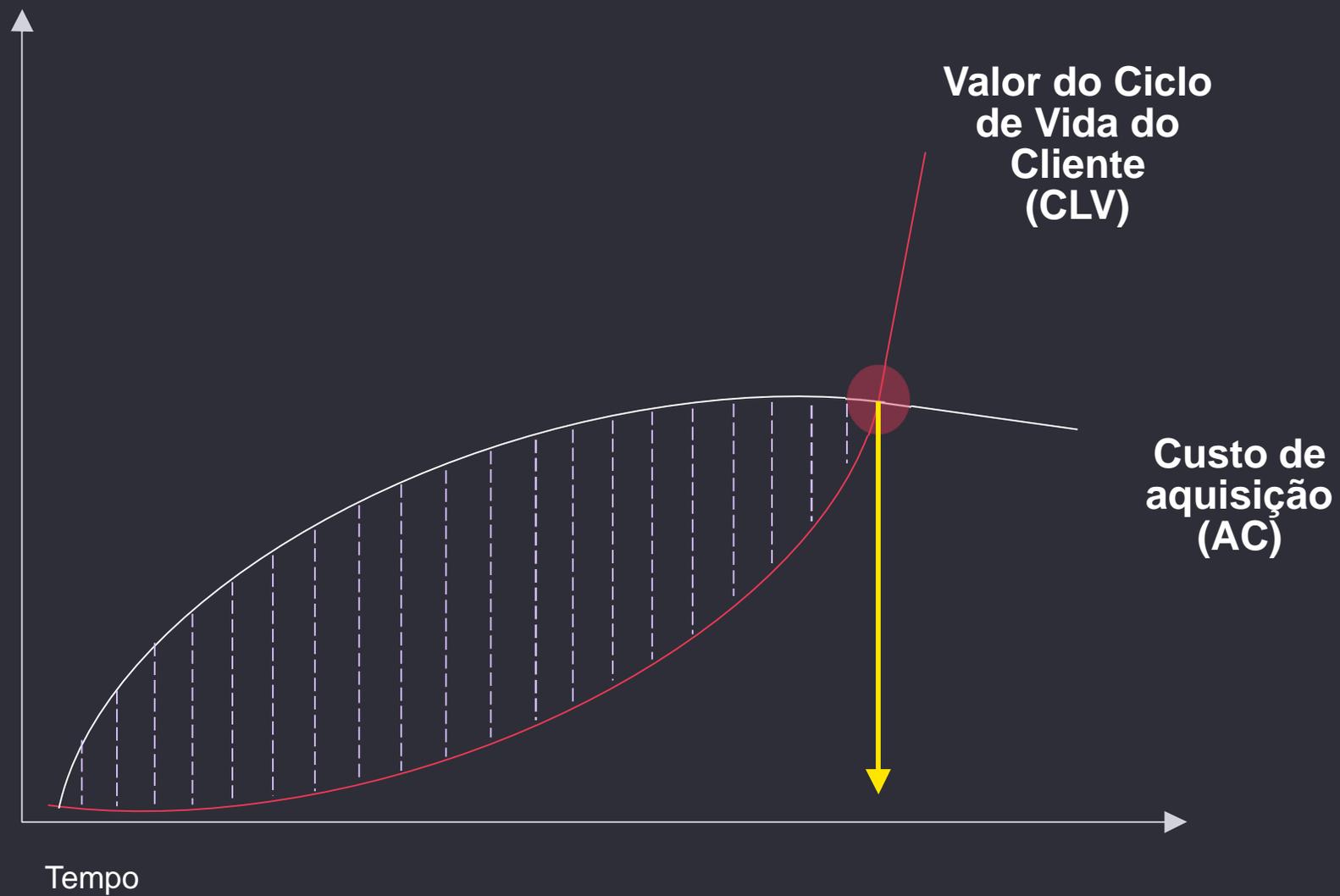
Ou faça o scan deste **código QR**



E responda às perguntas propostas



Rentabilidade a longo prazo



CLV real =

$$\text{Vida média} * (52 * \frac{\text{valor de compra}}{\text{Compras}} * \text{frequência de compra semanal} * \text{margem})$$

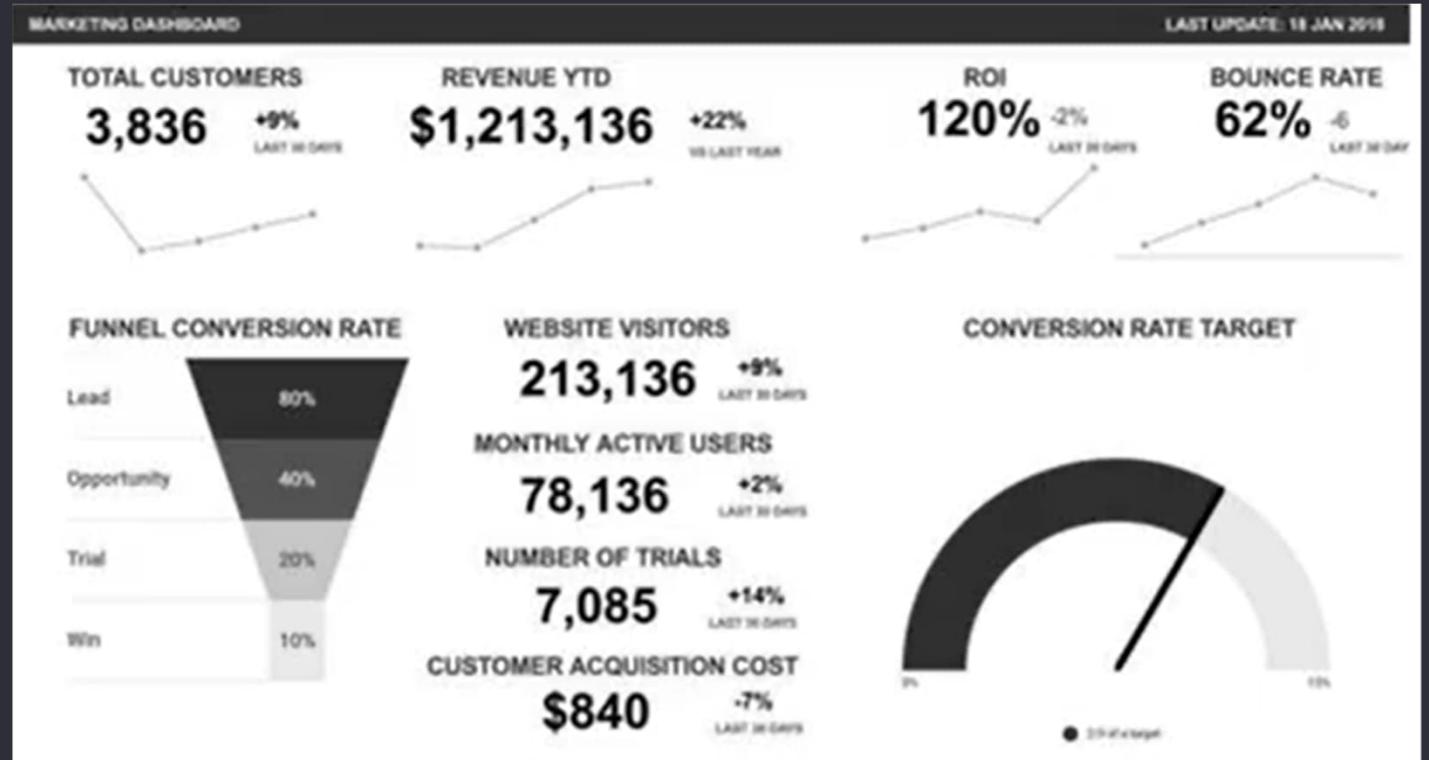


Embudo de conversión



Métricas

- ▶ CAC (Canal de Atendimento ao Cliente)
- ▶ LTV
- ▶ Burn rate
- ▶ Churn rate
- ▶ MRR
- ▶ ARR
- ▶ Novos clientes / Taxa de crescimento
- ▶ Clientes reintegrados
- ▶ % Conversão
- ▶ Meses para recuperar CAC



Mãos à obra!

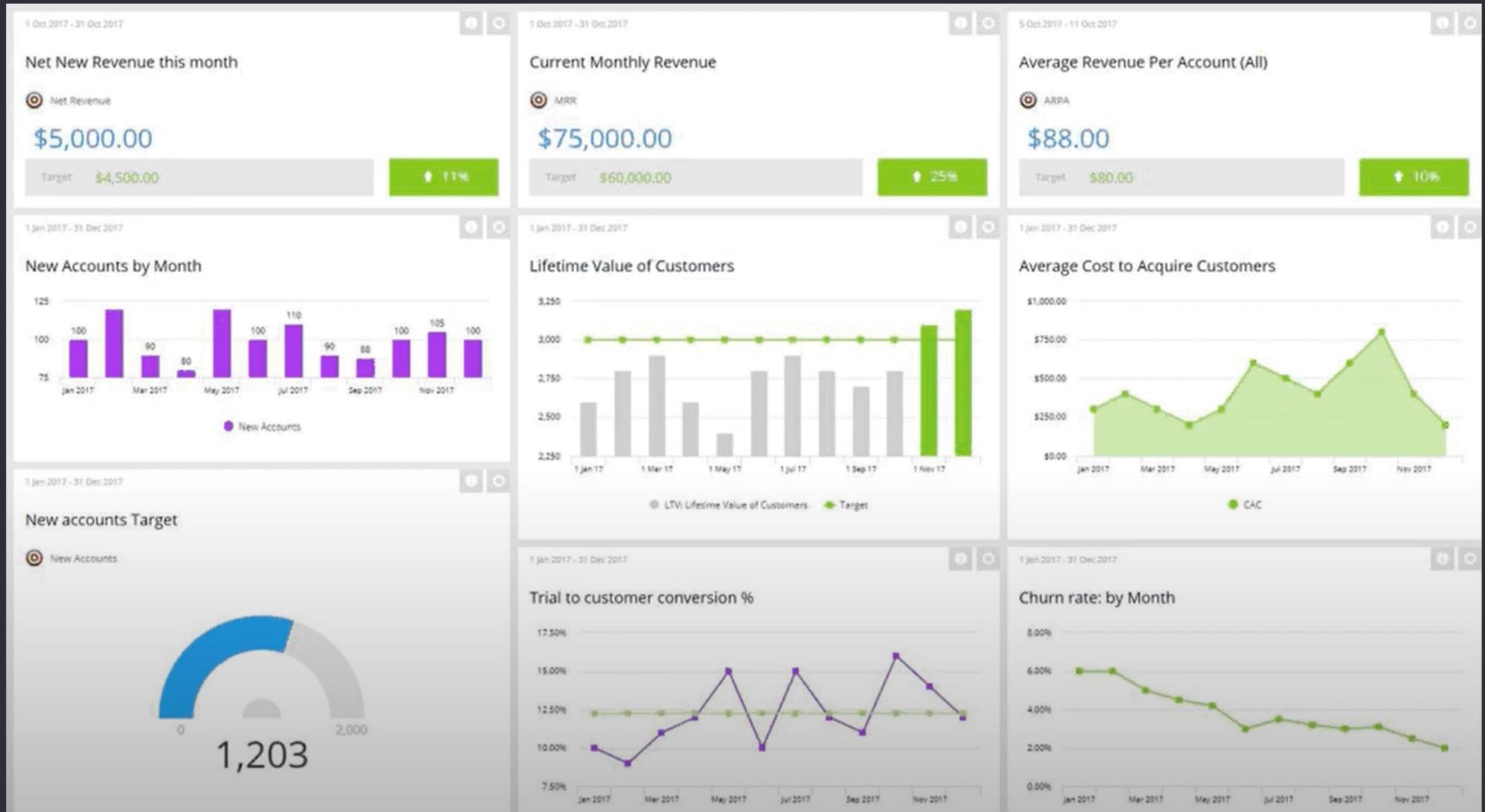


Experimentar



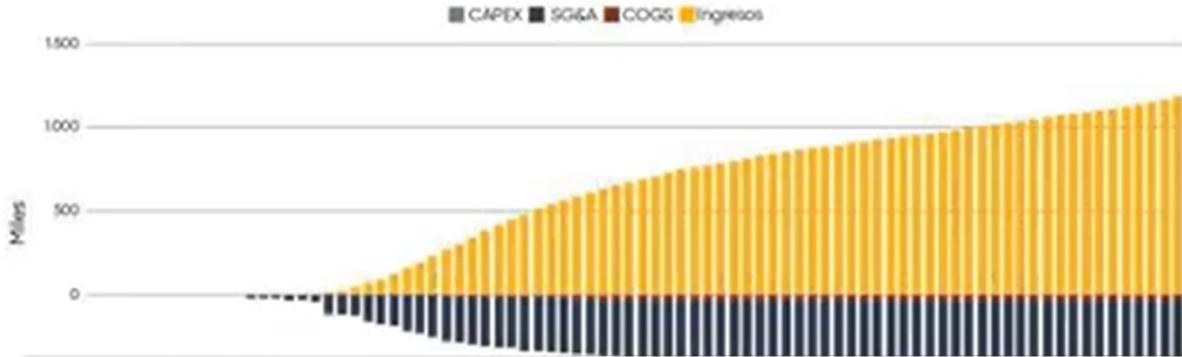
Outbound marketing / Sair para encontrar clientes e fechar negócios
Inbound marketing / clientes vêm até mim, é mais comum no mundo digital

Painel de controle - KPIs



Plano de emprendimiento

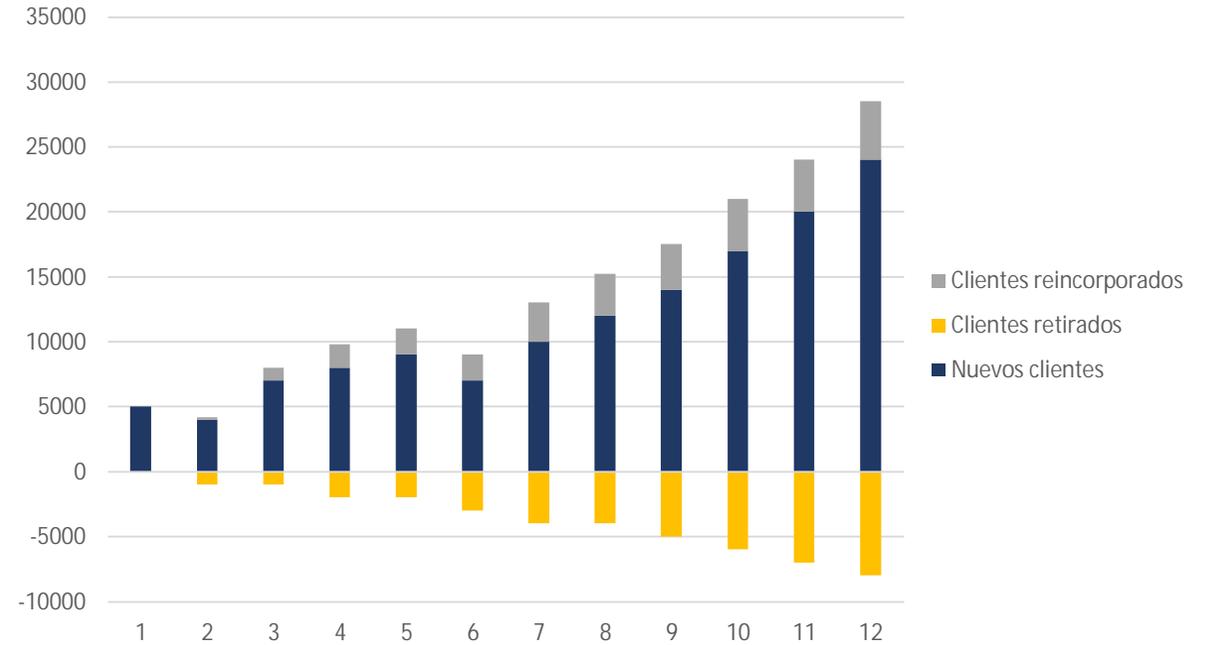
Ingresos vs gastos mensuales - Proyección 5 años



Cash in bank - 5 year projection



Customer evolution



Mãos à obra!



Pitch de Elevador

Quem é você? Escreva uma frase sobre você. Por exemplo, você pode se apresentar como consultor para pequenos empresários.

O que você faz ou oferece? Usando seu produto ou serviço como guia, escreva uma frase sobre o que você faz todos os dias em seu negócio. Se sua ênfase é em técnicas de economia de tempo, informe brevemente como suas estratégias funcionam.

Que problema você resolve? Identifique o valor que oferece aos seus clientes ou clientes. Evite listar apenas seus recursos e, em vez disso, traduza-os em benefícios para o seu ouvinte.

Como você é diferente? Escreva sobre o que te diferencia de todos os outros negócios. Talvez você tenha tido experiências relevantes e superá-las você mesmo, ou sua empresa tem uma estratégia única.

Faça uma pergunta. Os pitches de elevador geralmente são entregues pessoalmente, como um elevador ou em um evento de rede, o que significa que você quer ser social e conversar. Uma ótima maneira de envolver seu ouvinte é fazer uma pergunta que se relacione com eles e seus negócios.

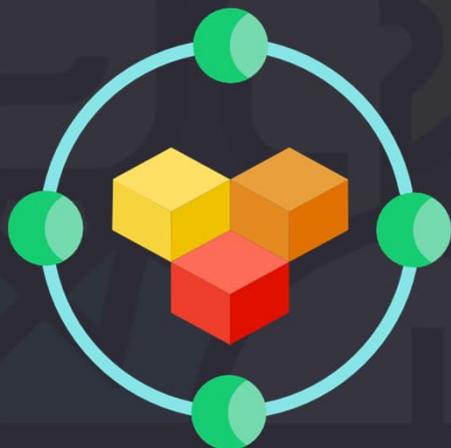
Dê uma chamada à ação. Para encerrar seu arremesso, dê à liderança algo para fazer em seguida em uma chamada à ação. Deixe seu público saber o que pode fazer para acompanhar e ouvir mais. Forneça um meio para mais contato ou para agendar uma reunião.

Mãos à obra!



É hora de trabalharmos juntas!

DESAFIO EM GRUPO “Pitch do elevador”



Em grupos, eles terão que planejar um pitch de elevador para uma das empresas selecionadas e gravar um vídeo de 1 minuto.

Data de entrega: **Sexta-feira, 15 de julho**

Veja instruções detalhadas na ConnectAmericas Academy

Q & A



Obrigada!

Vejo você na próxima terça-feira.



Acesse o link a seguir e nos dê sua opinião sobre a aula de hoje:

<https://forms.office.com/r/E31xqMVyzP>

Sua opinião é muito importante para nós.