

BECA AL TALENTO EMPRENDEDOR

Guía de video

En el presente material se detallan las instrucciones para crear el video solicitado en esta etapa de la convocatoria. Dicho video tiene como objetivo evaluar tanto tu liderazgo emprendedor, así como el posible impacto del proyecto.

Recuerda que tu video debe ser creativo y tener lógica. Puedes apoyarte en la técnica de “storytelling”, que básicamente significa: contar una historia con un significado personal.



1. Considerar los siguientes aspectos técnicos:

- Grabar en un lugar iluminado (interior o exterior).
- Imagen nítida.
- Audio claro, limpio y sin ruidos que distraigan del mensaje central.
- No exceder los tres minutos de duración, ya que **de lo contrario tu video sería descalificado**.
- Usa tu creatividad en el video y aprovéchalo para que los jueces puedan ver mejor quién eres como candidato.
- Una vez que tengas terminado y editado tu video sube la liga electrónica en el espacio señalado en tu solicitud.



2. Incluye una introducción

- Se sugiere saludar:
 - i. Puede ser coloquial (“Hola”; “Qué tal”)
 - ii. Puede ser formal (“Buen día”)
- Debes presentarte:
 - i. Tu nombre (“Mi nombre es...”)
 - ii. Breve descripción (con una oración es suficiente, por ejemplo: “Acabo de terminar la preparatoria y soy una persona preocupada por el medio ambiente”)
- Debes responder efectivamente a las dos siguientes interrogantes:
 - i. ¿Cómo contribuirás a mejorar el mundo con tu proyecto?
 - ii. ¿Qué te motiva a emprender y cómo conectas tus habilidades y pasiones con tu proyecto?



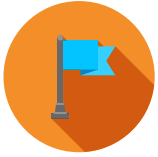
3. Plantea el problema o la necesidad:

Explica claramente el problema que has detectado en la sociedad o en algún contexto y/o la necesidad que tendrían ciertas personas (clientes/usuarios) de contar con una solución como la tuya.



4. Presenta la propuesta de valor y sus beneficios:

Presenta claramente tu propuesta de solución a ese problema así como tu **propuesta de valor** (aquello que te hace diferente a las demás soluciones) mostrando aquellas características principales.



5. Presenta el proyecto de emprendimiento:

Tu proyecto de emprendimiento debe contar con al menos un **prototipo** del producto o servicio, tener un avance en su **validación** con posibles **clientes** o **usuarios**, y estar enfocado en la solución de una problemática relevante, **escalable** y global con el potencial de transformar positivamente a la comunidad, el país o el mundo a lo largo del tiempo. Recuerda que esta beca no está enfocada a la **fase de ideas**.



6. Conclusión:

- Cierra tu video resaltando las fortalezas de tu propuesta y tuyas como emprendedor.
- Deja claro que tienes un interés en ser un emprendedor exitoso.
- Se sugiere una despedida y un agradecimiento (“Agradezco su atención”, “Hasta pronto”).

Glosario

- **Clientes:** quien compra el producto o servicio.
- **Escalabilidad:** la capacidad que tiene un emprendimiento de crecer, llegando a diferentes clientes sin perder las cualidades que le agregan valor. [Ver más.](#)
- **Fase de ideas:** etapa en la que se cuenta con una idea general de lo que se quiere hacer, pero no se ha tomado acción para validar o prototipar dicha idea.
- **Propuesta de valor:** la descripción de los beneficios principales o característicos que pueden esperar los clientes de tu producto o servicio. [Ver más.](#)
- **Prototipo:** una representación aparente pero concreta de parte o la totalidad de una idea de negocio, un producto o servicio. [Ver más.](#)
- **Usuario:** quien recibe los beneficios del producto o servicio (el cliente y el usuario pueden ser diferentes personas dependiendo del modelo de negocio).
- **Validación:** proceso que me permite saber lo que los posibles usuarios de mi solución piensan sobre alguna de sus características o beneficios antes de salir al mercado. [Ver más.](#)