

M-Demo-Day — Tu Demo Day virtual

Duración: 7:00 **Hook:** primeros 8s — el momento del cierre real

HOOK (0:00 — 0:08)

“Llegaste al final. Pero no es el final — es el principio. Lo que pasa hoy define lo que vas a hacer con tu marca los próximos cinco años. Hablo en serio.”

INTRO (0:08 — 0:30)

“Bienvenido al último módulo. El Demo Day. Si compraste la versión con Demo Day virtual — el live es cuando Wendolyn lo agende este mes. Si compraste la versión individual — vas a armar tu propio Demo Day en casa. Las dos opciones funcionan. Te explico ambas. Siete minutos. Vamos.”

CONTENIDO (0:30 — 5:30)

Sección 1: Cómo es el Demo Day virtual (tier con Demo Day)

“Si compraste la versión con Demo Day — la sesión es así.

Una hora. En vivo. Por Zoom o Google Meet. Grupo en vivo mensual. Entre doce y dieciocho alumnos por grupo.

Yo abro la sesión con cinco minutos. Después cada alumno pitchea — tres minutos máximo, cronometrado. Después dos minutos de Q&A en grupo pequeño con feedback estructurado.

Yo doy feedback al final de cada pitch. Concreto. Honesto. Sin condescendencia. Lo que harías como un cliente real escuchando una propuesta.

Recibirás el link y la fecha por correo cuando se programe la próxima grupo.”

[CORTE A SLIDE: estructura de la sesión Demo Day · 1 hora]

Sección 2: Cómo armar tu propio Demo Day (tier individual)

“Si compraste la versión individual — y no quieres esperar al Demo Day virtual — arma el tuyo.

Necesitas tres cosas:

Una — tres a cinco oyentes. Mejor mezcla de gente: alguien que conoce el tema, alguien que no, alguien que te conoce de cerca, alguien que no.

Dos — un cronómetro. Tres minutos exactos. Si pasas de tres — paran de mirarte y miran el reloj.

Tres — una hoja con la matriz de feedback. Está en el workbook M-Demo-Day. Cuatro casillas: claridad, originalidad, viabilidad, confianza al presentar. Cada uno marca de uno a cinco para cada casilla. Y escribe una sola frase de mejora.

Ese feedback escrito — no la conversación general — es donde está el oro. La gente que te da feedback de boca tiende a ser cariñosa. La gente que escribe es más honesta.”

[CORTE A SLIDE: tu Demo Day en casa · 3 cosas necesarias]

Sección 3: Las últimas 24 horas

“Importante. Las últimas veinticuatro horas antes del Demo Day.

Lo que SÍ debes hacer:

Ensayar tres veces en voz alta. Sí, en voz alta. Frente a un espejo. Cronometrando. La diferencia entre leer mentalmente y decirlo en voz alta es enorme.

Dormir bien. Sin discusión. Si quieres rendir — duerme.

Tomar agua. La voz te va a fallar si no.

Repasar tus diez respuestas pre-escritas del M09. No para memorizarlas. Para refrescar la lógica.

Lo que NO debes hacer:

Agregar slides nuevas. Si llegaste con ocho — son ocho. Agregar es ansiedad disfrazada.

Cambiar la estructura. Si llegaste con la versión que practicaste — esa es la que va. La gente que cambia todo el día anterior llega peor.

Pedir feedback de última hora a personas que no tienen criterio. Va a confundirte.

Beber café en exceso. Más de dos cafés y tus manos van a temblar.

Confiar en tu memoria. Lleva tu deck en pantalla, no de memoria. Las notas son tu salvavidas, no tu vergüenza.”

[CORTE A SLIDE: últimas 24h · sí · no]

Sección 4: Después del Demo Day — cómo procesar feedback

“Después de presentar — el siguiente reto. Procesar feedback sin destruirte ni envanecerte.

Tres reglas.

Una. Espera veinticuatro horas antes de actuar. Cuando estás en caliente — el feedback duele más o emociona más de lo necesario. Espera un día. Después relee.

Dos. Categoriza. Para cada pieza de feedback, decide: ‘¿Esto se repite? Si dos personas lo dicen, lo tomas en serio.’ ‘¿Esto es problema mío o de la audiencia? A veces el feedback dice más del que lo da que del pitch.’ ‘¿Esto cambia mi tesis o solo el wording? Lo que cambia el wording — fácil. Lo que cambia tu tesis — gran trabajo.’

Tres. Acción concreta. Saca exactamente tres cosas que vas a cambiar de tu deck. Tres. No quince. Tres. Edita el deck. Esa es tu versión dos.

Y guarda la versión uno también. Vale la pena ver, dentro de un año, cuánto cambiaste.”

[CORTE A SLIDE: 3 reglas · procesar feedback · esperar 24h · categorizar · 3 acciones]

EJERCICIO (5:30 — 6:30)

“Tu último ejercicio del curso.

Workbook M-Demo-Day. La sección capstone.

Cronometra tu pitch en voz alta. Tres veces. Anota el tiempo cada vez. La meta: estar entre dos minutos cuarenta y tres minutos clavados.

Si te pasas — recorta. Probablemente la slide que más texto tiene es la que sobra.

Si te quedas corto — no rellenes. Ajusta el ritmo. Pausas más largas en los momentos clave.

Cuando termines las tres rondas — pega los tres tiempos en el workbook. Y una nota de qué fue lo más difícil de cumplir.

Ese ejercicio — solo, sin nadie escuchando — es la diferencia entre llegar nervioso y llegar listo.”

OUTRO (6:30 — 7:00)

“Eso es todo. Lo terminaste. Doce módulos. Más de seis horas de trabajo. Una marca tuya. Un pitch deck. Un kit de AI. La mentalidad de alguien que puede construir algo.

No eres el mismo que empezó.

Tres cosas finales.

Una. Tu certificado se genera automáticamente cuando marques este módulo como completado en el portal. Descárgalo. Adjúntalo a tu LinkedIn si tienes uno.

Dos. Si compraste el Demo Day — te llega la fecha por correo en los próximos días.

Tres. Si te sirvió — cuéntale a alguien. No por mí — por la próxima persona que necesita esto y no sabe que existe.

Las ideas no se tienen. Se construyen. Tú la construiste.

Te veo afuera.”