

MANUAL PARA COMPLETAR LA **ONE PAGER**

El siguiente manual fue creado por el Área de Apoyo a Mipymes D.G.D.E de la Intendencia de Canelones. En él se describe cuales son los pasos a seguir y qué contenidos mínimos deben ser tenidos en cuenta para completar una ONE PAGER. La imagen insertada en el documento es el modelo general de esta herramienta de presentación de la empresa.

¿Qué es una ONE PAGER?

La herramienta **One Pager** es un documento de una sola página que contiene un resumen ejecutivo de tu emprendimiento. Es un material fundamental para promover tu proyecto empresarial a posibles inversores o clientes.

Toda la información debe adecuarse en una cara de una hoja A4. En definitiva, es la carta de presentación de tu emprendimiento, por tanto, es importante trabajar a conciencia en el documento ya que será la primera impresión que tendrán sobre tu empresa. Con esta herramienta se busca generar interés para que quieran conocer más tu emprendimiento.



¿Qué debe contener tu ONE PAGER?

1. Logotipo

Lo importante del logotipo es que sea legible. Además, debería ser representativo de tu emprendimiento, reconocible y fácilmente recordable.

2. La propuesta de valor

¿Qué es lo que te diferencia de la competencia? ¿Qué beneficios ofreces? Debes explicar tu propuesta de valor y hacia quiénes está dirigida.

Gobierno de
Canelones

3. Problema/ Solución/ Ventaja competitiva

Lo ideal es empezar describiendo el problema o la situación que estás solucionando o mejorando con tu emprendimiento/proyecto, contar cómo se está haciendo hasta ahora y por qué no funciona o es mejorable. En ese sentido, debemos explicar en qué consiste nuestra propuesta de solución o nuestra mejora y por qué sería la mejor opción de entre todas las posibles. Será necesario dar detalles sobre las funcionalidades clave de tu producto/servicio donde se evidencien las ventajas competitivas.

4. Mercado/Escala/Momento

Tamaño actual del mercado, evolución de éste en los últimos años, evolución del tamaño en los próximos años. A grandes rasgos, debe contener datos que ayuden a entender al interlocutor sobre nuestra proyección y potencial de crecimiento.



Gobierno de
Canelones

5. Impacto

En este punto debe tenerse en cuenta cuáles son los impactos económicos, sociales y medioambientales que generan nuestro emprendimiento/proyecto.



6. Apoyan

No podremos hacerlo solos, necesitamos inversores, otras empresas, instituciones, etc. Por lo tanto, es importante definir quiénes son clave para llevar nuestra propuesta de valor al mercado. Detallar en este punto quiénes apoyan nuestra propuesta y quienes son nuestros socios estratégicos.

7. Destacados / Números / Hitos alcanzados

Desarrollar un plan es clave para determinar si se están cumpliendo o no los objetivos de emprendimiento/proyecto. Los objetivos cumplidos deben destacarse en este punto. Aquí también es clave destacar hitos conseguidos a lo largo de un período de tiempo. Esos hitos u objetivos pueden ser: alcanzar nuevos mercados, aumento de ventas (en porcentaje por ejemplo), metas sociales, incluso, metas medioambientales.

8. Equipo

Apartado importante para las audiencias más exigentes. Es especialmente importante ser concisos: nombres y apellidos del equipo promotor, cargos, trayectorias relevantes y experiencia. Añadir aquellos mentores, tutores o inversores cuya trayectoria pueda ayudarnos a captar la atención del interlocutor. Para dar más información podemos añadir los perfiles de LinkedIn u otras redes sociales.

9. Contacto

Aunque parezca obvio no está de más insistir. Incluye todos los datos de contacto de tu emprendimiento/proyecto. Debes incluir todos aquellos medios por los cuales se pueden poner en contacto con tu emprendimiento: e-mail, teléfono, web de tu proyecto y redes sociales.



*Gobierno de
Canelones*