

PLANTILLA

Presentación del Demo Day

Estructura de la presentación final: problema, sistema, decisión clave, demo en vivo y roadmap. Cinco a siete minutos. Una sola idea memorable.

Curso	Marketing Systems Lab
Programa	Aplicaciones de Inteligencia Artificial en Procesos de Mercadeo
Instructor	André Paredes Vega
Institución	Panamerican Business School

Filosofía de la presentación

Demo Day no es un examen: es la primera prueba real de que puedes defender tu sistema fuera del aula. Cinco a siete minutos no alcanzan para contarlo todo, y ese es el punto. La presentación te obliga a destilar. Lo que no entres aquí, probablemente sea ornamental.

Estructura sugerida (slide por slide)

Slide 1 · Apertura

Qué incluir. Una frase con el problema y una imagen. Sin logos, sin agenda.

Por qué. Captura atención. Si tu primera slide pudiera estar en cualquier otra presentación, cámbiala.

Slide 2 · Problema

Qué incluir. Por qué este problema importa hoy, para esta audiencia, en esta categoría.

Por qué. Anclar en realidad. Una cita de cliente, un dato concreto, un ejemplo de slop de la categoría.

Slide 3 · Sistema

Qué incluir. El blueprint en una sola imagen. Cinco capas, puntos humanos marcados.

Por qué. Esta es la slide que más vas a defender. Que sea legible de pie a tres metros.

Slide 4 · Decisión clave

Qué incluir. La decisión de diseño más arriesgada que tomaste y por qué.

Por qué. Aquí se ve si pensaste o solo produjiste. Sé específico.

Slide 5 · Demo en vivo

Qué incluir. El camino feliz del prototipo, en vivo, en menos de 90 segundos.

Por qué. Si la demo falla, tienes 10 segundos para pasar al plan B sin disculparte.

Slide 6 · Aprendizaje

Qué incluir. Una cosa que cambió tu forma de pensar el marketing con IA.

Por qué. Honestidad > pulido. Lo que aprendiste vale más que lo que construiste.

Slide 7 · Roadmap 30/60/90

Qué incluir. Tres horizontes con un entregable concreto en cada uno.

Por qué. Cero buzzwords. Verbos y fechas.

Slide 8 · Cierre

Qué incluir. Una sola frase. La misma con la que abriste, ahora con otro peso.

Por qué. Devuelve la idea inicial transformada. Cierra el círculo.

Reglas de ensayo

- Ensaya en voz alta al menos dos veces. Cronometra. Si pasas de siete minutos, corta, no aceleres.
- Practica la transición a la demo en vivo. Es donde más presentaciones se caen.
- Ten un plan B grabado (video de 30 segundos) por si la conexión o el modelo fallan.
- Pide a un colega que te interrumpa con preguntas hostiles. Si no puedes responder, vuelve al sistema.
- Termina cada ensayo escribiendo qué slide te incomoda. Esa es la siguiente a refinar.

Preguntas que probablemente te van a hacer

- ¿Qué pasa si el modelo se equivoca? ¿Quién lo detecta?
- ¿Por qué este problema y no otro?
- ¿Qué parte del sistema nunca automatizarías y por qué?
- ¿Cómo sabes si el sistema está mejorando o solo produciendo más?
- ¿Qué le recomendarías a alguien que arranca este laboratorio mañana?

Después de la presentación

- Anota las tres preguntas más difíciles. Son tu próximo backlog.
- Comparte el prototipo y el blueprint con al menos dos personas fuera del aula esta semana.
- Documenta qué cambiarías de la versión que presentaste. Esa es la Semana 5 que nadie te dio.

Última instrucción. Llega cinco minutos antes. Saluda al público. Respira. La presentación empieza cuando dejas de estar nervioso por la herramienta y empiezas a confiar en el sistema que diseñaste.