

ANÁLISIS DE UN PITCH FRACASADO

JARED ABIEL SANTOS OSORIO



PASO 2: IDENTIFICAR EL CASO Y DESCRIBIRLO

- **¿Cómo se llamaba el producto/empresa?** La empresa se llamaba **Bouqs** (pronunciado 'Buks').
- **¿Cuál era su propuesta?** Bouqs proponía una **nueva forma de comprar flores en línea, directamente de las granjas, eliminando intermediarios**. Esto les permitía ofrecer flores más frescas, con un modelo de precios transparente y más asequible (sin costos ocultos o "sorpresas" de entrega), y con un enfoque en la sostenibilidad. Su eslogan era "Flores directamente del volcán a tu puerta".
- **¿Quién era su público objetivo?** Su público objetivo eran **consumidores que compran flores en línea** (ya sea para ocasiones especiales o para uso personal) que estaban frustrados con los altos precios, la poca frescura y los cargos ocultos de los floristas y servicios de entrega tradicionales. También apelaban a aquellos interesados en la **sostenibilidad y la transparencia** en la cadena de suministro.
- **¿Qué buscaban (dinero, porcentaje, etc.)?** El fundador, John Tabis, buscaba **\$250,000 por el 5% de su empresa**.

PASO 3: ANALIZAR EL FRACASO

- **¿Cuál fue el error principal?** El error principal no fue de la idea en sí (que era sólida), ni necesariamente del pitch (que fue claro). El principal punto de fricción y el error de los Sharks fue la **falta de confianza en la escalabilidad y rentabilidad de un modelo de negocio de flores 'directo al consumidor' en ese momento, particularmente el desafío de la logística y la cadena de frío para un producto perecedero**. Los Sharks lo vieron como un negocio con márgenes demasiado estrechos y una logística demasiado compleja para justificar la valoración. Damon John fue el único que hizo una oferta (pero con términos muy desfavorables que Tabis rechazó).
- **¿La idea era solo creativa o era una verdadera oportunidad de negocio?** La idea era una **verdadera y significativa oportunidad de negocio**. Bouqs (y empresas similares que han surgido) demostró que había una demanda insatisfecha por flores frescas, asequibles y con una cadena de suministro más transparente. El modelo directo de la granja elimina muchos de los costos que inflan los precios al consumidor y comprometen la frescura en el modelo tradicional.
- **¿Había una propuesta de valor clara?** Sí, la propuesta de valor era muy clara: **"Flores frescas y de alta calidad, directamente de la granja, a precios transparentes y justos, con un enfoque en la sostenibilidad."** Esto atacaba directamente los puntos de dolor del mercado tradicional de flores.



-
- **¿Tú hubieras invertido en la empresa?** Sí, con una comprensión más profunda de las tendencias de e-commerce y el potencial de disrupción en mercados tradicionales. Aunque la logística de perecederos es un desafío, el modelo de corte y envío bajo demanda, reduciendo desperdicios y almacenaje, era innovador. Habría que haber validado mejor sus costos operativos y su plan de escalamiento logístico, pero la visión era atractiva.
 - **¿En qué momento perdieron la confianza de los inversionistas?** Los inversionistas perdieron la confianza, o más bien, **no lograron ver la viabilidad de los márgenes y la complejidad operativa inherente a un negocio de productos frescos y perecederos** como las flores, a la escala que el emprendedor proyectaba con su valoración. Dudaron de su capacidad para manejar la logística a gran escala sin que los costos se dispararan, y no les convenció la valoración dado el "riesgo de ejecución" en el sector de las flores. Kevin O'Leary, por ejemplo, fue muy crítico con los márgenes y la idea de que era un "negocio de distribución" más que de tecnología.

PASO 4: RECOMPONER EL PITCH

- Para mejorar el pitch de Bouqs, se debe enfatizar aún más la **disrupción del modelo tradicional**, la **tecnología detrás de la logística** (aunque fuera incipiente, se puede proyectar su desarrollo), y el **tamaño del mercado al abordar las frustraciones del consumidor**.
- **Nuevo Enfoque del Producto/Propuesta de Valor:**
- Bouqs no vende solo flores; vende "**la experiencia de regalar flores frescas, hermosas y éticas, simplificada y al mejor precio, directamente de la fuente**". Queremos ser la "**Amazon de las flores frescas**".
- **Público Objetivo Revisado:**
- Consumidores conscientes del valor y la calidad, tanto para **regalos especiales (compromisos, cumpleaños) como para el embellecimiento del hogar**, que buscan una experiencia de compra **transparente, sostenible y sin complicaciones**. También, **empresas que busquen soluciones de flores frescas y sostenibles para sus espacios o eventos**.

MEJORANDO EL PITCH:

- "Nuestro público objetivo es enorme: desde millennials que valoran la sostenibilidad y la comodidad en línea, hasta familias y empresas que buscan **un socio confiable para todas sus necesidades florales**, sin sacrificar calidad ni precio. Estamos tapando un agujero masivo en el mercado."
- "Ya no somos solo una idea. Hemos validado nuestro modelo con **[mencionar cifra de ventas actual, ej. \$1 millón en el último año]** y un **crecimiento de [porcentaje, ej. 300%]** año tras año, con una tasa de retención de clientes que demuestra que los consumidores aman lo que hacemos. Nuestra tecnología de gestión de pedidos y logística, aunque compleja, es nuestro secreto para la eficiencia y el escalamiento."
- "Estamos aquí hoy buscando **\$250,000 por el 2.5% de Bouqs**. No solo necesitamos capital; necesitamos un socio estratégico que vea el potencial para convertir a Bouqs en la **marca dominante y el estándar de oro en la compra de flores online**. Con su experiencia en marketing masivo y escalamiento de e-commerce, podemos llevar la frescura y la honestidad a millones de hogares más. Estamos construyendo la próxima gran marca de comercio electrónico. ¿Quién de ustedes quiere plantar las semillas de este éxito con nosotros?"
- **(Aquí se enfatizaría la valoración de la empresa a futuro, no solo por las ventas actuales, sino por el potencial de mercado y la disrupción que están generando. Si tienen alguna patente o tecnología propia para la logística, se resaltaría.)**