

## Research Article

### Constructing Entrepreneurial Opportunities: The Argumentative Structure of Early-Stage Business Pitch Problem Statements at an International Business Accelerator

—MASON PELLEGRINI (0000-0001-7198-093X) AND PAUL THOMPSON HUNTER (0009-0007-3488-4974)

**Abstract—Background:** *This project investigates the persuasive strategies used when articulating the problem statement section of entrepreneurial business pitches. **Literature Review:** Although there are many studies of the pitch genre, surprisingly few studies investigate the structural elements of the pitch. Our research fills this gap by structuring the pitch using data from Start Up Chile (SUP), a globally recognized business accelerator. **Research Questions:** 1. Is there a relationship between certain industries and SUP’s evaluation of exigence/opportunity? 2. In written problem statements, what rhetorical strategies appear most effective for articulating entrepreneurial exigencies to investors within SUP’s business accelerator? **Methodology:** We analyze 44 written problem statements that scored highly on a metric of problem identification via an initial statistical analysis and a genre-based rhetorical move analysis. **Results and discussion:** We first establish that a relationship between SUP’s ratings and the entrepreneurs’ industries cannot be assumed, then detail rhetorical moves used by entrepreneurs. Our findings indicate that when entrepreneurs effectively construct problems/opportunities, they employ a cause-and-effect argumentative structure. Their “cause” is described as the result of a societal change or a shortcoming in current solutions to the problem, and the “effects” of this problem are pain points, which frequently manifest as a loss of time, money, or other resources. **Implications:** By identifying rhetorical moves from real-world instantiations of the problem-statement genre, we offer entrepreneurs and other business communicators persuasive strategies for navigating the rhetorical situation of the pitch.*

**Index Terms—***Business pitch, entrepreneurship, exigence, genre.*

## 研究型论文

### 构建创业机会：国际商业加速器早期商业推介问题陈述的论证结构

—MASON PELLEGRINI (0000-0001-7198-093X) AND PAUL THOMPSON HUNTER (0009-0007-3488-4974)

#### 提要

**背景：**本项目研究了在阐述创业商业推介中的问题陈述部分时使用的说服策略。**文献综述：**尽管对推介体裁的研究很多，但令人惊讶的是，很少有研究对推介的结构要素进行研究。我们的研究通过使用全球公认的商业加速器 Start Up Chile (SUP) 的数据来构建推介，填补了这一空白。**研究问题：**1. 某些行业与 SUP 对紧迫性/机会的评估之间是否存在关系？2. 在书面问题陈述中，哪些修辞策略似乎最有效地向 SUP 商业加速器中的投资者表达创业紧迫性？**研究方法：**我们通过初步统计分析和基于类型的修辞手法分析，分析了 44 个在问题识别指标上得分很高的书面问题陈述。**结果与结论：**我们首先确定 SUP 的评级与企业家所在行业之间不能假设存在关系，然后详细说明企业家使用的修辞手法。我们的研究表明，当企业家有效地构建问题/机会时，他们会采用因果论证结构。他们的“原因”被描述为社会变革的结果或当前问题解决方案的缺陷，而这个问题的“结果”则是痛点，通常表现为时间、金钱或其他资源的损失。**启示：**通过从现实世界中问题陈述类型的实例中识别修辞手法，我们为企业家和其他商业沟通者提供了有说服力的策略，以驾驭推销中的修辞情况。

**索引词：**商业推介；创业精神；要求；类型

—Translated by Min Yang

## Artículo de Investigación

### La Construcción de Oportunidades Empresariales: La Estructura Argumentativa de los Planteamientos de Problema Hechas por Empresas en su Fase Inicial en una Aceleradora de Empresas Internacional

—MASON PELLEGRINI (0000-0001-7198-093X) Y PAUL THOMPSON HUNTER (0009-0007-3488-4974)

**Resumen—Antecedentes:** *Este proyecto investiga las estrategias de persuasión utilizadas al articular la sección del planteamiento de problema en las presentaciones de negocios empresariales. Revisión de la literatura:* Aunque hay muchos estudios del género planteamiento de problema, sorprendentemente pocos estudios investigan los elementos estructurales del planteamiento. Nuestra investigación llena este vacío estructurando el planteamiento utilizando datos de Start Up Chile (SUP), una aceleradora de negocios reconocida a nivel mundial. **Preguntas de investigación:** 1. ¿Existe una relación entre ciertas industrias y la evaluación del SUP de la exigencia/oportunidad? 2. En los planteamientos de problemas escritos, ¿qué estrategias retóricas parecen más eficaces para articular las exigencias empresariales a los inversores dentro del acelerador de negocios de SUP? **Metodología:** Analizamos 44 planteamientos de problema escritos que obtuvieron una alta puntuación en una métrica de identificación de problemas a través de un análisis estadístico inicial y un análisis de acción retórica basado en el género. **Resultados y discusión:** Primero establecimos que no se puede suponer una relación entre las calificaciones del SUP y las industrias de los empresarios, luego detallamos las acciones retóricas utilizados por los empresarios. Nuestros hallazgos indican que cuando los empresarios efectivamente construyen problemas/oportunidades, emplean una estructura argumentativa de causa y efecto. Su “causa” se describe como el resultado de un cambio social o una deficiencia en las soluciones actuales al problema, y los “efectos” de este problema son puntos débiles, que con frecuencia se manifiestan como una pérdida de tiempo, dinero u otros recursos. **Implicaciones:** Mediante la identificación de acciones retóricas de las instancias del mundo real del género de declaración de problemas, ofrecemos a los empresarios y otros comunicadores de negocios estrategias persuasivas para navegar por la situación retórica de la propuesta.

**Términos índices—***Propuesto de negocio, iniciativa empresarial, exigencia, género.*

—Translated by Dina López