



CÓMO HACER

EL ELEVATOR PITCH PERFECTO



CONTENIDO

03 ELEVATOR PITCH

04 OBJETIVOS

05 ESCENARIOS

06 ESTRUCTURA

07 PRACTICA



El *elevator pitch* es un breve discurso que cuenta, de manera precisa, la idea de un servicio, un producto o un proyecto. Se le dio ese nombre porque lo ideal es que dure lo mismo que un trayecto en ascensor, que podría ir de los 20 a los 60 segundos.

Ejemplo presentación a inversores



Captar la atención. Impactar, sorprender. Esto se consigue comenzando con una frase directa y llamativa, que deje espacio para el misterio y no desvele todos los detalles.

Presentar. Exponer los puntos fuertes de nuestra idea, proyecto o servicio para que nuestra audiencia nos conozca.

Persuadir. Sea cual sea nuestra audiencia, nuestro objetivo siempre será persuadir.



ESCENARIOS



Haz un discurso flexible que pueda adaptarse fácilmente a lo que la audiencia pueda necesitar.

Aunque te prepares un discurso tipo, que pueda hacer frente a cualquier situación, siempre que la ocasión lo requiera deberás estar preparado para modificar parte del discurso y adaptarlo a las personas que tengas delante.

AUDIENCIA



Medios de
comunicación



Inversores



Evento

Factor sorpresa. Comienza captando la atención de la audiencia con una frase ingeniosa, un guiño, un eslogan,... que quieran saber más.

Responde muy brevemente a las preguntas clásicas. ¿Qué? ¿Cómo? Y ¿Por qué?

Valor diferencial. Busca qué te diferencia del resto y apórtalo como prueba del valor que tienes como empresa.

Por qué será un éxito. Es importante, sobre todo si estás dirigiéndote a inversores, que cuentes brevemente dónde está el éxito de tu idea o negocio.

Expón tus redes sociales, página web. Si alguien está interesado, querrá buscar más información.

Final para el recuerdo.

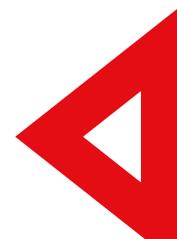
PRACTICA

Es importante **no memorizar** el discurso. Aprende los puntos principales, la estructura, pero deja espacio para la naturalidad. Practicar delante del espejo te ayudará también con el **lenguaje no verbal**: los gestos, las muecas, las posiciones de las manos. Y lo más importante, ve **con seguridad y con confianza**. Nadie mejor que tú conoce tu empresa, nadie podría responder mejor que tú a las posibles preguntas.



**EL QUE SABE PENSAR PERO NO
SABE EXPRESAR LO QUE
PIENSA ESTÁ AL MISMO NIVEL
DEL QUE NO SABE PENSAR.**

PERICLES





¡SÍGUENOS!

