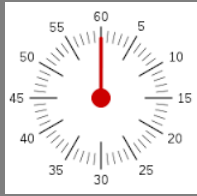


Elevator Pitch





ELEVATOR PITCH

El Elevator Pitch, Elevator *speech* o Discurso del Ascensor es una breve presentación profesional para **captar el interés** -sobre nuestro proyecto- de la persona destinataria, según cuál sea nuestro objetivo.

❖ **Duración: de 1 a 3 minutos**

❖ **Sin soporte audiovisual**

❖ **Suele ser comunicación persona a persona**

ELEVATOR PITCH



Tiempo que
establecemos para
esta práctica:

Discursos de **90**
segundos de
duración



LAS IDEAS

Recordatorio: Los 6 Principios de los hermanos Heath



- ❖ **Simple**
- ❖ **Inesperadas**
- ❖ **Concretas**

- ❖ **Creíbles**
- ❖ **Emotivas**
- ❖ **Narrativas**



ELEVATOR PITCH

1. SALUDO

Prepárate para todo el pitch:

- Postura
- Expresión
- Cuida tu voz: tono, volumen
- No hables rápido!

Saludo corto

Estrechar la mano

Checklist Idea:

SIMPLE



ELEVATOR PITCH

2. PROBLEMA

➤ Breve Storytelling:

- Describe los casos en que se da el problema a solventar
- personaliza en quién lo sufre
- Incluye algún dato duro.

Checklist Idea:

INESPERADA

CREÍBLE

EMOTIVA

NARRATIVA



ELEVATOR PITCH

3. PROPUESTA DE VALOR

- La SOLUCIÓN. Describe la propuesta de tu producto/servicio y cómo soluciona o alivia el problema.

Checklist Idea:

SIMPLE

CONCRETA

CREÍBLE



ELEVATOR PITCH

4. LA SALSA SECRETA

Anunciar nuestra salsa secreta en unas breves pinceladas:

- Por qué tú, y no tu competencia. Cuál es la magia que hace único tu producto o servicio:
 - ❖ Resalta tu aporte y el de tu equipo
 - ❖ Puede ser una validación previa del proyecto
 - ❖ Puedes anunciar la muestra del MVP para la próxima cita
 - ❖ Quizás podrías decir ahora tu nombre y tu rol en el proyecto

Checklist Idea:

SIMPLE

INESPERADA

CONCRETA

CREÍBLE



ELEVATOR PITCH

5. CIERRE

- Describir los objetivos que se desean alcanzar concretando qué, cuánto y cuándo.
- Comunicar al/la oyente qué tipo de colaboración esperas de su parte
- Tu nombre y rol en el proyecto, (si aún no lo has dicho) y el CALL TO ACTION: pedir tarjeta de visita, concretar cuándo y cómo vas a contactar para una próxima cita

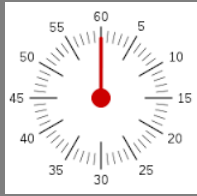
Checklist Idea:

SIMPLE

CONCRETA

CREÍBLE

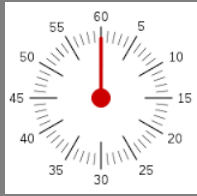
NARRATIVA



ELEVATOR PITCH

Destino

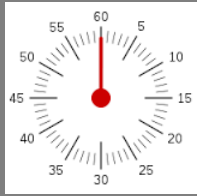
- 1. Entidades financieras**
- 2. Inversionistas públicos**
- 3. Inversionistas privados**
- 4. Socios, partners (alianzas), entidades colaboradoras**
- 5. Entorno social inmediato (familia, vecindario, amistades, etc.)**
- 6. Clientela**



ELEVATOR PITCH

Entorno

1. Ascensor
2. Congreso, seminario, jornadas profesionales
3. Reunión informal (un asado, una cena, ...)
4. Espacio público (un mall, la calle, ...)



ELEVATOR PITCH

Formato

1. **Online** (grabación de vídeos)
2. **Presencial – Rondas de Pitch** (incubadoras de startups)
3. **Presencial - Persona a persona** (visitas concertadas, encuentros)

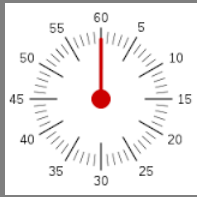


ELEVATOR PITCH

Estructura

En la estructura propuesta, es conveniente invertir el orden de los puntos 2 y 3 (PROBLEMA/SOLUCIÓN) en los casos de ALIANZAS, ENTORNO SOCIAL y ENTIDADES FINANCIERAS. Detallamos estructura para cada colectivo destinatario:

- INVERSIONISTAS, CLIENTELA: estructura estándar
Problema/Solución (del 1 al 5)
- ENTIDADES FINANCIERAS: Saludo, Call to action (cierre), Solución, Problema, Salsa Secreta (1,5,3,2,4)
- RESTO: ALIANZAS, ENTORNO SOCIAL: Saludo, Solución, Problema, Salsa secreta, cierre (1,3,2,4,5)

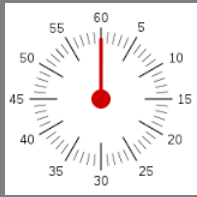


ELEVATOR PITCH

Para inversionistas sector privado



https://youtu.be/2b3xG_Yjgvl

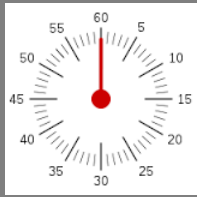


ELEVATOR PITCH

Inversionistas sector público



<https://youtu.be/dWRwuE1okhQ>



ELEVATOR PITCH

Lo que NO hay que hacer



<https://www.youtube.com/watch?v=E0eiFQV9mZU>

<https://www.youtube.com/watch?v=03Dy29c31Jo>

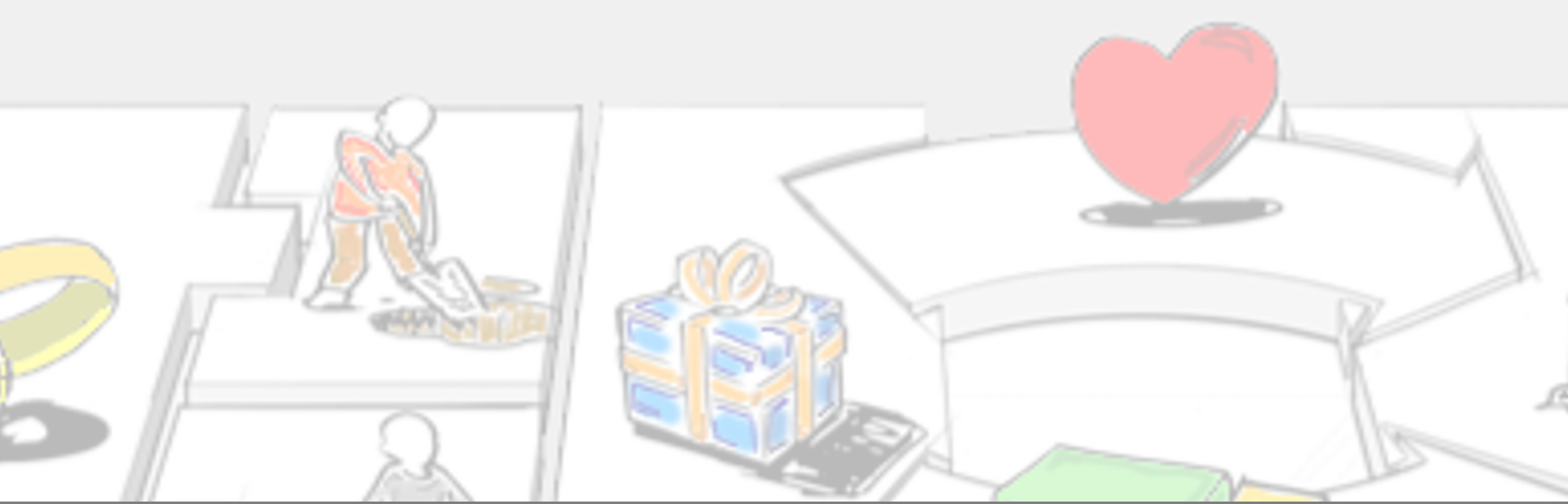
TAREAS

- ❖ Para determinar la estructura de ELEVATOR PITCH que vas a usar, elige el ENTORNO/DESTINO que quieras.
- ❖ Prepara los textos para tu ELEVATOR PITCH, de acuerdo a la estructura y a las ideas que debe contener.
- ❖ Espera a las próximas sesiones para incorporar aspectos de la comunicación efectiva
- ❖ GRABA un VÍDEO de 90 segundos con tu ELEVATOR PITCH e incorpóralo a las tareas de la evaluación final
- ❖ Dispones de consulta vía foros, mensajes y tutorías
- ❖ Y recuerda: Tienes plazo hasta el 19 de Julio para la entrega final!

PRÓXIMA SESIÓN

Comunicación efectiva. Conceptos básicos





Gracias por su atención