

ELEVATOR PITCH

**“CONDENSAR UN MENSAJE QUE LLAME LA ATENCIÓN
DE ALGUIEN EN POCOS SEGUNDOS O MINUTOS,
OBTENIENDO COMO RESULTADO UNA ENTREVISTA O
REUNIÓN CON ESA PERSONA PARA MÁS ADELANTE”**



EL CONCEPTO SE CREÓ ALREDEDOR DEL AÑO 1980 POR PHILIP B. CROSBY. SE POPULARIZÓ EN LA EDUCACIÓN DE NEGOCIOS DURANTE LOS AÑOS 1980 Y 1990. HOY SE UTILIZA AMPLIAMENTE EN EL MUNDO CORPORATIVO COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA PARA NUEVOS NEGOCIOS.

**PREPARAR UN
ELEVATOR PITCH
EN 4 PASOS**



DEFINE TU PROYECTO

¿QUIÉN ES TU PÚBLICO?

¿QUIÉN VA A UTILIZAR TU PRODUCTO?

QUÉ PROBLEMA TIENE. ¿QUÉ PROBLEMA O NECESIDAD LATENTE VAS A SATISFACER?

QUÉ SOLUCIÓN OFRECES. ¿CÓMO LO VAS A SATISFACER?



RESPONDE A LAS PREGUNTAS MÁS COMUNES

QUIÉN ERES Y TU EXPERIENCIA. ¿DE DÓNDE VIENES? ¿POR QUÉ PUEDES LLEVAR ESTE PROYECTO AL ÉXITO?

¿QUÉ NECESITAS PARA TRIUNFAR?

QUÉ MERCADO HAY. ¿CÓMO DE GRANDE ES EL MERCADO AL QUE TE DIRIGES?

CUALES SON LAS POSIBLES SALIDAS PARA TI Y PARA LOS INVERSORES. ¿CÓMO VAN A RECUPERAR LOS INVERSOS SU DINERO Y CUANDO? (MEDIANTE UNA VENTA DE LA START-UP A OTRA EMPRESA MAYOR, RECOMPRA DE ACCIONES POR PARTE DEL EMPRENDEDOR...)

3

**DEJA BIEN CLARO QUÉ TE
DIFERENCIA DE LOS DEMÁS Y
QUÉ TIENE DE ATRACTIVO TU
PROYECTO**

¿POR QUÉ VAN A INVERTIR EN TI Y NO EN OTRO?



EXPLICA TU MODELO DE NEGOCIO

¿CÓMO VAS A GANAR DINERO?

¿POR QUÉ VA A SER UN ÉXITO?

PÚBLICO
PROBLEMA
SOLUCIÓN

PÚBLICO OBJETIVO

LA MAYORÍA DE NOSOTROS DEFINIMOS UN PÚBLICO OBJETIVO QUE ES DEMASIADO AMPLIO, CON LO QUE LUEGO ES MUY COMPLICADO DESARROLLAR UNA PROPUESTA DE VALOR VÁLIDA.

EN ESTA FASE NO ES EL MOMENTO DE HACER UNA FRASE, NI DE ACORTAR, SINO DE DEFINIR LOS ATRIBUTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LAS PERSONAS A LAS QUE VAS A SOLUCIONAR UN PROBLEMA. Y LO MEJOR ES PONERLE CARA.

PROBLEMA

AHORA TIENES QUE HACER UN POCO DE INVESTIGACIÓN EN DIFERENTES MEDIOS, BUCEAR EN FOROS Y REDES SOCIALES, Y ENTREVISTARTE CON PERSONAS QUE PERTENEZCAN A ESE GRUPO QUE CONFORMA TU CLIENTELA POTENCIAL.

BUSCA QUÉ PROBLEMAS TIENEN, DE QUÉ HABLAN. Y NO TE QUEDES EN LO SUPERFICIAL.

SOLUCIÓN

TU SOLUCIÓN NO ES LO QUE SABES HACER, SINO EL RESULTADO QUE ESPERA TU PÚBLICO OBJETIVO TRAS APLICAR TU RECETA. POR ESO ME GUSTA DECIR QUE LA SOLUCIÓN ESTÁ EN LA MENTE DEL CLIENTE.

**APLIQUEMOS LO
ANTERIOR**

“SALUDO + VERBO + PÚBLICO + PROBLEMA + SOLUCIÓN + FINALIDAD”

SALUDO:

HOLA, MI NOMBRE ES NICOLÁS ESPINOZA

VERBO:

AYUDO

PÚBLICO:

ALUMNOS DE EDUCACIÓN SUPERIOR

PROBLEMA:

NECESITAN PREPARAR LA PRESENTACIÓN DE SU PROYECTO DE TÍTULO

SOLUCIÓN:

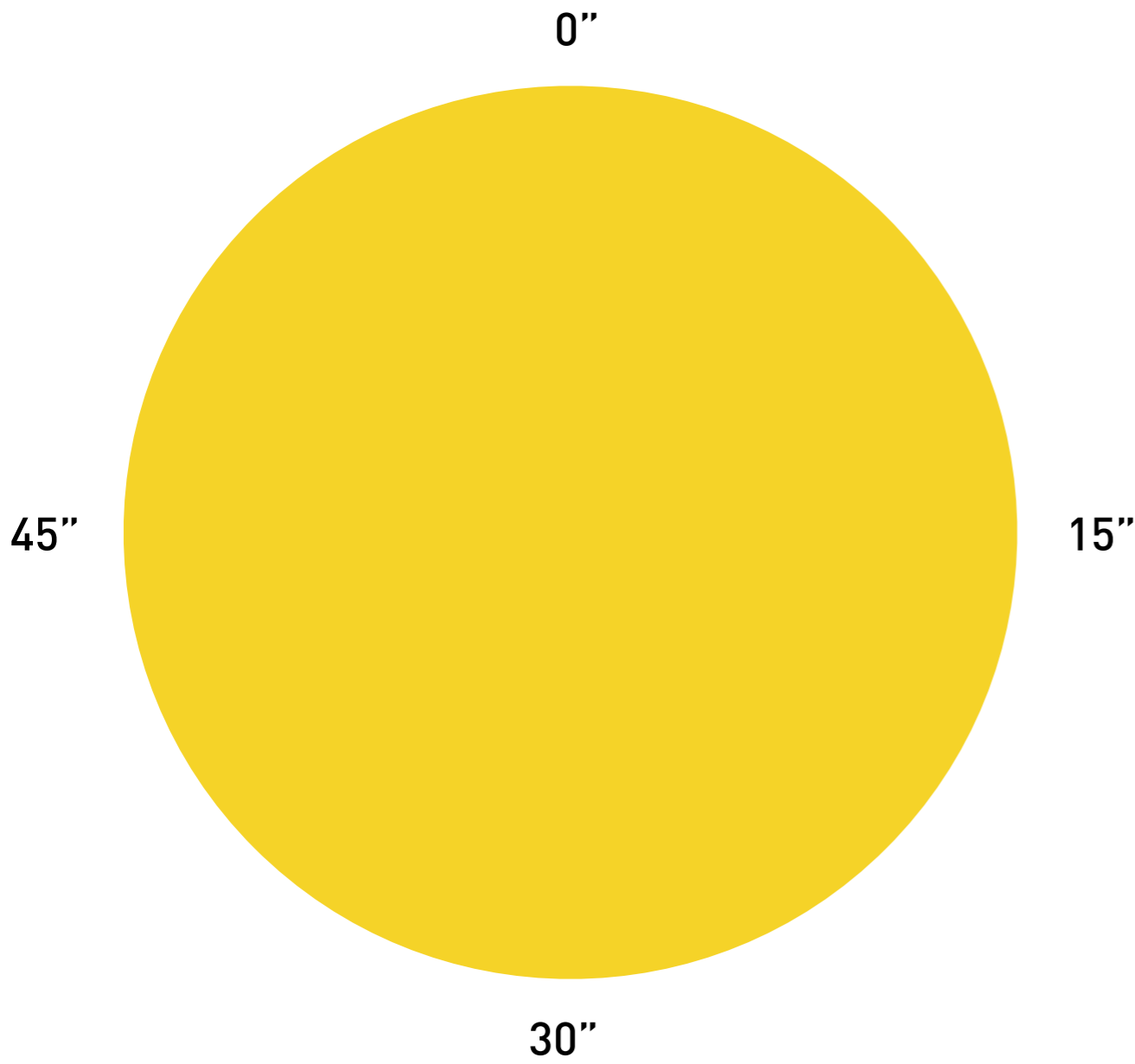
DEFINIR LA MEJOR MANERA DE EXPONER EL PROYECTO

FINALIDAD:

LOGRAR UN BUEN RESULTADO EN EL EXAMEN FINAL

“HOLA, MI NOMBRE ES NICOLÁS ESPINOZA Y AYUDO A ALUMNOS DE EDUCACIÓN SUPERIOR CON NECESIDADES DE PREPARAR LA PRESENTACIÓN DE SU PROYECTO DE TÍTULO DEFINIENDO LA MEJOR MANERA DE EXPONERLO Y LOGRAR UN BUEN RESULTADO EN SU EXAMEN FINAL”

ELEVATOR PITCH EN UN MINUTO



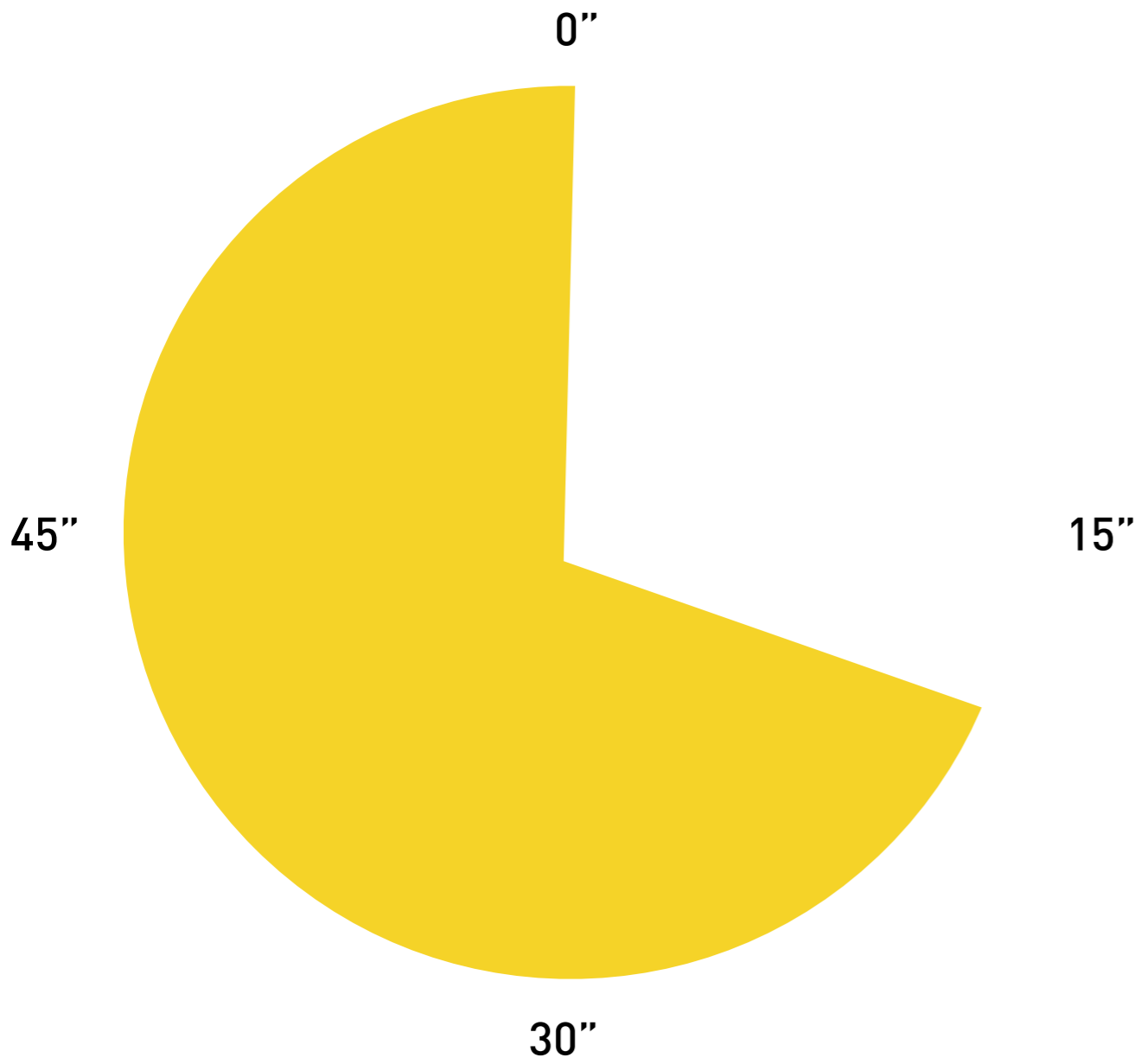
PARTE 1

PRESENTACIÓN

TU NOMBRE

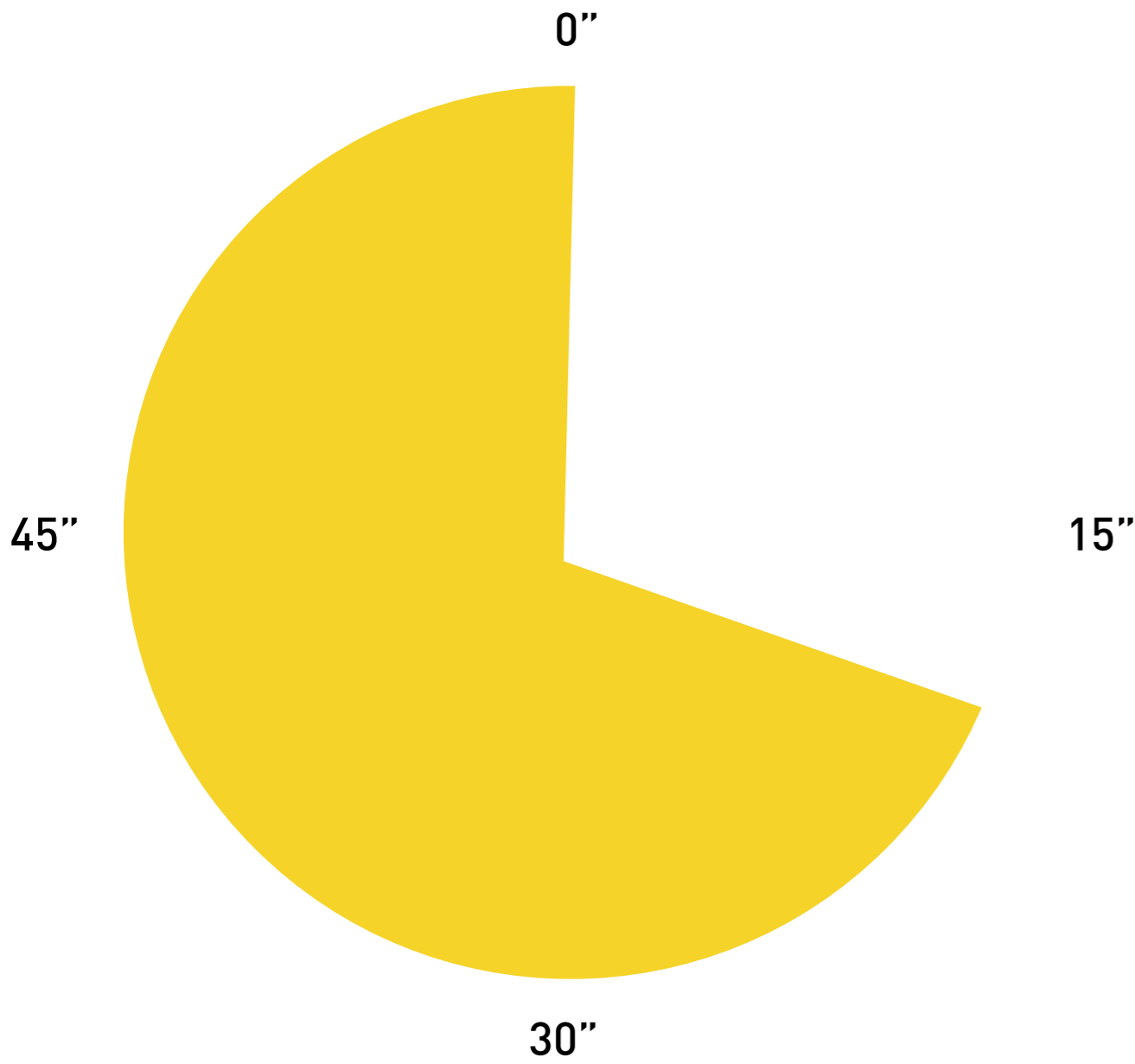
NOMBRE DE PROYECTO

DESCRIPCIÓN BÁSICA



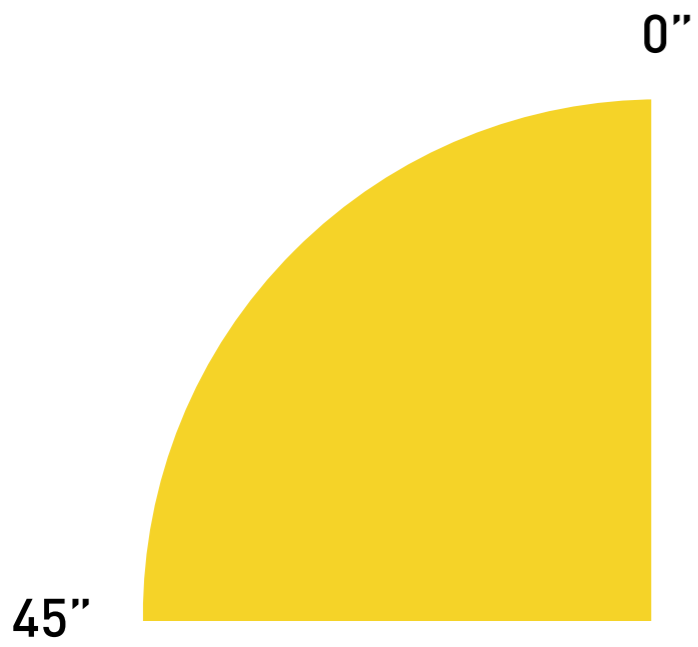
PARTE 1 (20 SEG)

- PRESENTACIÓN
- TU NOMBRE
- NOMBRE DE PROYECTO
- DESCRIPCIÓN BÁSICA



PARTE 2

PROBLEMA
ACCIÓN
RESULTADO

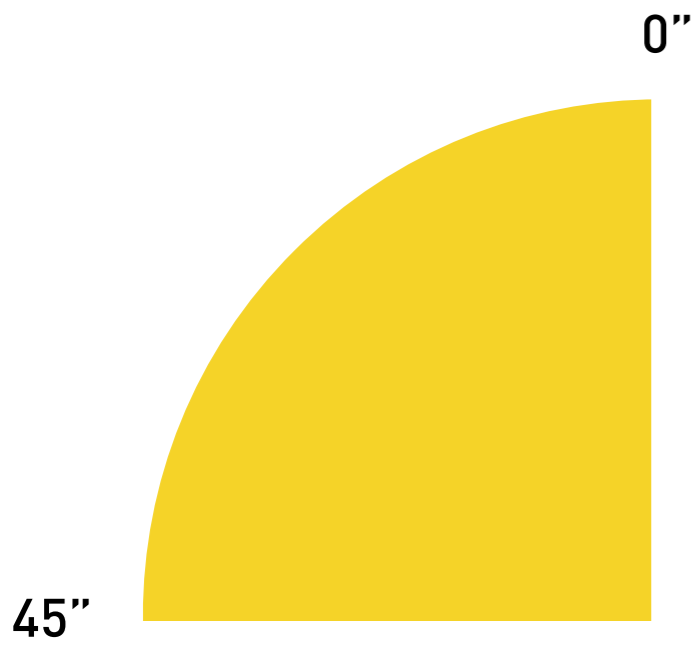


15"

PARTE 2 (25 SEG)

PROBLEMA
ACCIÓN
RESULTADO

30"



15"

PARTE 3

¿POR QUÉ ES ATRACTIVO EL PÚBLICO OBJETIVO?

0"

45"

15"

PARTE 3 (15 SEG)
¿POR QUÉ ES ATRACTIVO EL PÚBLICO
OBJETIVO?

30"

**EL
AFICHE**

**“UN BUEN CARTEL ES UNA IMAGEN, UNA PALABRA. Y LA PERMANENTE INTERACCIÓN ENTRE AMBOS. LA IDEA ESTÁ CONTENIDA EN LA IMAGEN Y ES LA RELACIÓN ENTRE TEXTO E IMAGEN LO QUE BRINDA EL PODER”
(ROMAN CIESLEWICZ)**

**“EL MENSAJE DEBE SER DADO RÁPIDO Y VÍVIDAMENTE,
DE TAL MANERA QUE EL INTERÉS SEA RETENIDO
CONSCIENTEMENTE (...) EL DISEÑADOR CONSTRUYE,
ENROLLA EL RESORTE Y EL RESORTE SALTA. EL OJO DEL
ESPECTADOR QUEDA ATRAPADO”**

(ABRAM GAMES)

**“LOS AFICHES DEBEN SER SIMPLES Y VISIBLES DE
LEJOS.(...) SON GRITOS PEGADOS EN LOS MUROS.(...) EN
EL DISEÑO DE AFICHES, LA IDEA LO ES TODO.(...)”
(ACHILLE MAUZAN)**

**“SIMPLEMENTE BUSCO UTILIZAR UN MÍNIMO DE
INFORMACIÓN, PARA UN MÁXIMO EFECTO”
(HENRYK TOMASZEWSKI)**

EL AFICHE ES:

EL AFICHE:

**ES LLAMATIVO
SE ENTIENDE A PRIMERA VISTA
COMUNICA UN MENSAJE
DEBE GRABARSE EN LA MEMORIA
DEBE VERSE A DISTANCIA
EQUILIBRA IMAGEN Y TEXTO
NO ES UN FIN, SINO UN MEDIO**

**SI NO ES ENTENDIDO
EN UN PAR DE SEGUNDOS
NO ES UN BUEN AFICHE**