

**¿CÓMO VENDO
MI IDEA EN 60
SEGUNDOS?**

"Algunas personas sueñan con hacer grandes cosas, mientras otras están despiertas y las hacen"

ANÓNIMO



elevator pitch

(ANGLICISMO)

La idea básica y resumida del elevator pitch es 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. Fuente: Wikipedia



¿Por qué utilizar esta técnica?

- Elevator significa ascensor en inglés, por lo tanto, esto es una metáfora. Este ascensor representa el tiempo que tienes para vender tu idea (1 minuto es el promedio del tiempo que una persona permanece dentro de uno)
- ¿Como sobrevivimos en un mundo donde abundan las ideas y el tiempo es oro?, debemos captar la atención de futuros inversionistas en una planificada y sintética conversación.
- Si eres capaz de sintetizar tu idea de negocio en un minuto, tenemos una buena noticia para ti: pronto dirás CHAO JEFE y podrás ser un flamante profesional freelance. (Si es que quieres esto o lograr lo que te propongas)

MANOS A LA OBRA (DELIMITANDO)

¿QUIÉN ES TU PÚBLICO OBJETIVO?

Delimita el tipo de inversionista que quieres para tu proyecto, después, piensa en sus necesidades y busca un elemento que pueda motivarlo a que preste atención en tu idea.

¿ES BUENA MI IDEA?

Nunca más lo pongas en duda. Delimita cuales son los beneficios de la realización de tu idea, no pienses en los beneficios para tí sino para los futuros usuarios. Tu idea tiene potencial.

¿QUIÉN ERES? ¿QUIÉN SOY?

Delimita tu proyecto en 1 frase. Piensa todas las áreas que abarcará tu idea y porque eres idóneo para liderar este proyecto. Conoce tu proyecto y concóctete.

¿QUÉ BUSCAS?

Obviamente que esto no lo hacemos por la buena onda y queremos algo de ese inversor. Delimita cómo él te pueden ayudar.



YA LA TENEMOS CLARA ... A PREPARAR EL PITCH

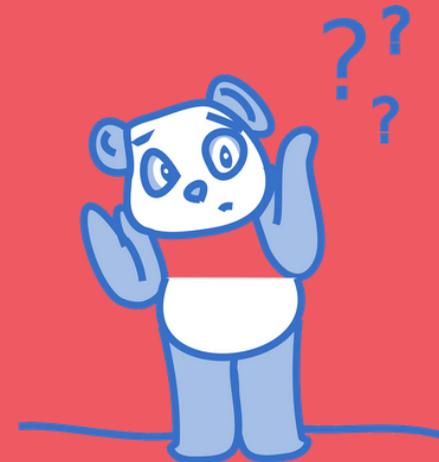
EL GANCHO



Les aseguro que los inversionistas reciben muchas propuestas de negocios al día. Busca un buen gancho para iniciar tu pitch

El "sabías que" o preguntas retóricas son grito y plata.

PROBLEMATIZA



Concietizar que existe un problema. Haz que ese problema sea un gran problema. Imagina situaciones que el inversionista pueda verse afectado con este problema. Hazle sentir dolor (psicológico) y que busque de inmediato el remedio.

VAMOS QUE EL TIEMPO CORRE

SOLUCIÓN ÚNICA



Eres único en tu especie. Diferenciarte de tu posible competencia pero con respeto (nunca hables mal de los otros). Solo tú puedes resolver ese gran problema que nos aqueja. Si tu idea no se ejecuta no habrá esperanza para la humanidad.

TÚ



Tu pitch también estará enfocado en construir credibilidad. Utiliza vocabulario asertivo y empoderado. Piensa que si ese inversor no quiere nada contigo, él se lo está perdiendo, tienes determinación y capacidad para hacer el trabajo.

¿Y CÓMO DEBO ACTUAR?

- Muéstrate entusiasmado con tu proyecto, si estás desanimado ... tomate un tazón de café o una coca cola y a poner la mejor cara. Evita la exageración teatral, muestra pasión genuina, esa que sale desde el corazón.
- ¡Párate bien! ¡No mastiques chicle mientras presentas!
¡No te afirmes en la muralla! ¡No te eches en la silla!
- Tu presentación personal es importante así que no te olvides de planchar la ropa y oler bien (es muy superficial esto pero es muy importante si estás cerca de tu inversionista). La primera impresión suma puntos.
- !Empoderadísimo y confiado!

¿Y CÓMO DEBO PRESENTAR?

- El tiempo es oro y menos es más (frases clichés) así que hazla corta.
- Realiza una presentación con un diseño personalizado. Los contenidos visuales se procesan 60.000 veces más rápido en el cerebro que los textos. Les recomiendo Canva, es una especie de photoshop para periodistas.
- Crea frases llamativas pero ojo con prometer algo que no podrás cumplir. Un ejemplo: Enuncia "Nuestro servicio cambiará la forma de comunicación de las personas" en vez de "vamos a eliminar las operadoras de comunicación del mercado"

**PASARON LOS 60 SEGUNDOS ... NO TE
OLVIDES DE PEDIR EL CONTACTO DEL
INVERSIONISTA Y AGENDAR UNA
REUNIÓN PARA AYER.**

**Y LA MEJOR RECOMENDACIÓN:
PRACTIQUEN CON AMIGOS,
FAMILIARES, PINCHES U OTROS. LO
IMPORTANTE ES ESTAR PREPARADO
PARA CUANDO EL ÉXITO TOQUE
NUESTRAS PUERTAS.**



**ÉXITO EN EL
PRYECTO**