



## *Elevator pitch*



Elevator: ascensor

Pitch: discurso

Es una presentación concisa, concreta y convincente de un proyecto o emprendimiento, en el breve tiempo que dura un viaje de ascensor. Su propósito es crear curiosidad y deseos de conocer más.



## *¿Por qué es importante?*

Porque una idea bien definida, redactada y expuesta, capaz de atraer la atención del interlocutor, es fundamental para captar socios, clientes e inversores, que son los pilares del éxito del emprendimiento.

## *¿Qué debiera aportar?*

- Claridad sobre el propósito del proyecto: qué es y a quien está dirigido.
- Qué es el producto y por qué los usuarios lo preferirán.
- Qué problema soluciona.

## *Tener en cuenta:*

- \* **Para** (usuario)
- \* **Que** (necesidad)
- \* **El** (nombre del producto)
- \* **Es** (categoría del producto, qué es el producto)
- \* **Que** (beneficio clave del producto)
- \* **Al contrario** (principal alternativa competitiva)
- \* **Nuestro producto** (diferencia que lo hace mejor)

## *¿A quién o quienes va dirigido?*

A posibles socios, a potenciales clientes y **fundamentalmente a inversores**. Los inversores atienden especialmente 3 factores relacionados con las personas que respaldan el proyecto:

- Que sean competentes
- Que sepan vender
- Que sepan desarrollar una solución con una clara ventaja diferencial para los clientes.

## *¿Cómo hacer un buen elevator pitch?*

### **¿Cómo hacer un buen elevator pitch?**

#### a) Estructuración (*el qué*)

- Explicitar el problema que tiene el cliente.
- Presentar las soluciones que actualmente hay.
- Presentar su solución identificando su ventaja diferencial.

#### b) Forma (*cómo se presenta el qué*)

- No más de 4 o 5 mensajes.
- Lenguaje simple, imágenes y emoción.

#### c) Fuerza (*cómo se trasmite*)

- Con seguridad y pasión.



## Video N°2

Elevator Pitch

[https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG\\_Yjgvl](https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgvl)