

INSTRUCTIVO PARA LA ELABORACIÓN DEL ELEVATOR PITCH
TALLER DE PROYECTO DE ESPECIALIDAD

1. Creación de un Pitch

Un Elevator Pitch, es una herramienta útil para presentar el proyecto en **no más de 1,5 minutos (90 segundos)**. Para elaborar este Pitch, primero es necesario responder estas 3 preguntas clave:

1. ¿Quiénes son?

Pueden comenzar con los nombres, apellidos, carrera y escuela a la que pertenecen. No significa que se tenga que decir todo. Lo que sí es recomendable, es añadir alguna característica o información que los diferencie de los demás: la marca personal.

2. ¿A qué se dedican?

¿Cuál es el producto o servicio estrella por el que todo el mundo los conoce o les gustaría que los conocieran? Pueden tener varios, pero intenten condensar el mensaje del Elevator Pitch al producto o servicio que ofrecen a través del proyecto.

3. ¿Qué aportan de valor?

Quizás esta sea la más difícil de responder. Para ello, es recomendable responder a otras 3 preguntas (3×3) para encontrar esta respuesta:

a) ¿Qué necesidad resuelven?

Funciona muy bien un mensaje simple y claro, tipo slogan, por ejemplo:

“Ayudamos a personas emprendedoras como tú a mejorar su marca y transmitirla eficazmente por las redes sociales, a través de la formación y el mentoring”.

b) ¿Cómo pretenden resolverlo?

Céntrense en la necesidad que resuelven y cómo lo hacen, más que en sus propias características, por ejemplo:

“Con nuestra ayuda, tendrás una hoja de ruta con objetivos y estrategias muy claras para mejorar tu marca personal y la de tu negocio. Transmitiendo en qué eres bueno y aportas valor para llegar a tus clientes”.

c) ¿Por qué elegirnos a nosotros?

Explica qué los diferencia de la competencia, si la tienen. Y por qué los deben elegir a ustedes y no a otra empresa o persona que se dedique a lo mismo.

2. Guion del Pitch

Una vez se hayan respondido las preguntas del punto anterior, es momento de redactar el guion del pitch siguiendo la estructura que se sugiere a continuación. Recuerden que el Pitch no puede durar más de 90 segundos.

Hola, mi (nuestro) nombre es _____ (carrera y escuela)

Ayudo (ayudamos) a _____ (público objetivo)

Para ello _____ (experiencia y formación)

Realizo (realizamos) _____ (herramientas, soluciones)

A través de _____ (producto, servicios)

Puedes ponerte en contacto conmigo (con nosotros) en _____ (nº teléfono, web, etc.)

3. Preparación del Pitch

Con el guion ya confeccionado, es recomendable ensayar el pitch las veces que sean necesarias para asegurar que el mensaje se está transmitiendo de la forma deseada. Para ello, se recomienda seguir los siguientes pasos:

- Decidir qué parte del pitch va a presentar cada miembro del equipo (todos presentan).
- Grabar el pitch con un celular y luego revisarlo. ¿Se entiende el mensaje? ¿Es claro e interesante? ¿Dura menos de 90 segundos? Hacer todos los ajustes necesarios.
- Ensayar el pitch ante personas de confianza (como los mismos miembros del equipo) y pedir que comenten qué les pareció. Anotar sus sugerencias para mejorar el pitch.
- Traspassar la versión final del guion al “Formato Presentación Elevator Pitch” y al punto 10 del “Entregable Parte I”.

4. Presentación del Pitch

Para la presentación del Pitch, considerar lo siguiente:

- La presentación se realizará presencialmente en las carreras presenciales y semipresenciales, por videoconferencia en las carreras telepresenciales, y a través de un video grabado en las carreras 100% online.
- Cada pitch no deberá durar más de 90 segundos.
- Se presentará un pitch por cada proyecto. Todos los estudiantes presentan.