

# **Cómo elaborar un elevator pitch efectivo para la presentación de un proyecto**

## **Introducción**

El elevator pitch es una herramienta de comunicación que permite transmitir de forma concisa la esencia de un proyecto en el tiempo que dura un viaje en ascensor (aproximadamente 30 a 60 segundos). En el ámbito académico y profesional, especialmente para estudiantes de informática, dominar esta técnica resulta crucial para captar el interés de inversores, clientes o socios potenciales y abrir la puerta a conversaciones más profundas sobre la propuesta.

## **Definición y objetivo del elevator pitch**

El término “elevator pitch” hace referencia a una presentación breve y persuasiva que tiene como objetivo comunicar de manera clara y atractiva la propuesta de valor de un proyecto. La idea es que, en un lapso muy corto, se logre despertar el interés y la curiosidad del receptor, motivándolo a solicitar más información o a agendar una reunión.

## **Elementos clave de un elevator pitch**

Para que un elevator pitch resulte efectivo, es importante incluir los siguientes componentes:

- 1. Presentación personal y del proyecto:**

Debes identificar quién eres, tu rol y presenta brevemente el nombre y la idea general del proyecto. Esta introducción debe captar la atención y situar al oyente en el contexto.

- 2. Descripción del problema o necesidad:**

Explicar de forma clara cuál es el problema o la necesidad detectada en el mercado o en el entorno que justifica la creación del proyecto. Esta parte es fundamental para generar empatía e interés.

- 3. Propuesta de solución:**

Detallar cómo tu proyecto aborda y resuelve el problema planteado. Se trata de exponer la idea innovadora o el enfoque que diferencia tu propuesta de otras posibles soluciones.

- 4. Propuesta de valor única:**

Resaltar los beneficios y aspectos diferenciadores que hacen que tu solución sea atractiva y viable. Aquí se debe responder a la pregunta: ¿qué ofrece tu proyecto que otros no ofrecen?

**5. Mercado objetivo:**

Definir quién va dirigido el proyecto. Es importante identificar claramente el segmento de clientes o usuarios que se beneficiarán de la solución y el potencial que tiene en ese nicho.

**6. Modelo de negocio:**

Explicar brevemente cómo se generarán ingresos o se sostendrá la iniciativa a mediano y largo plazo. Esto da confianza sobre la viabilidad y el crecimiento del proyecto.

**7. Llamado a la acción:**

Concluir el pitch invitando al receptor a dar el siguiente paso, ya sea solicitando una reunión, una demostración o más información. Este elemento impulsa la continuidad de la conversación.

## Tips para elaborar un elevator pitch efectivo

- **Investigación y análisis:** Conocer a tu audiencia. Investigar quién será el receptor del mensaje para adaptar el lenguaje y resaltar aquellos aspectos del proyecto que resulten más relevantes para él.
- **Estructuración del mensaje:** Organizar la información de forma lógica, asegurándose de que cada parte del pitch cumpla una función específica en la comunicación de la idea.
- **Claridad y concisión:** Evitar el uso de tecnicismos excesivos que puedan dificultar la comprensión. La idea es que el mensaje sea accesible tanto para especialistas como para personas de otros ámbitos.
- **Uso de ejemplos y datos:** Incorporar cifras o casos prácticos breves puede aportar credibilidad y respaldar la viabilidad del proyecto.
- **Ensayo y retroalimentación:** Practicar la presentación en diferentes contextos y ante distintas audiencias. Recoger comentarios y ajustar el discurso para mejorar su fluidez y el impacto del mensaje.
- **Control del tiempo:** Asegurar que la presentación se mantenga dentro del tiempo estimado. La práctica constante te ayudará a lograr una presentación breve pero completa.

## Consejos para la presentación oral

- **Lenguaje corporal y entonación:** Una postura segura y un tono de voz entusiasta refuerzan la credibilidad y transmiten pasión por el proyecto.
- **Adaptabilidad:** Ajustar el pitch según el interlocutor y la situación. Lo que funciona para una reunión informal puede requerir modificaciones en un contexto más formal.
- **Claridad en el mensaje:** Utilizar un lenguaje directo y evitar ambigüedades. La claridad es clave para que el receptor entienda rápidamente el valor del proyecto.
- **Demostración de compromiso:** Mostrar convicción y entusiasmo en la exposición ayudará a que el receptor se contagie de la energía que respalda la idea.

**Recordar:**

*Elaborar un elevator pitch efectivo implica sintetizar de forma precisa y atractiva la información esencial del proyecto. Al preparar el mensaje, estructurarlo de forma lógica y practicar su exposición, se logra transmitir con seguridad el valor diferencial del proyecto y abrir oportunidades para desarrollos futuros.*

**Referencias**

Kawasaki, G. (2004). The art of the start 2.0: The time-tested, battle-hardened guide for anyone starting anything. Portfolio.

Maurya, A. (2012). Running lean: Iterate from plan A to a plan that works. O'Reilly Media.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation. Wiley.