[Emprender con Tecnologías de Información](https://adolfoaraujo.com/)

Emprendimiento, Administración de Proyectos y Tecnologías de Información y Comunicación. Por: Adolfo J. Araujo J.



* [Acerca de Adolfo Araujo](https://adolfoaraujo.com/acerca-de-mi/)
* [Mercadeo online](https://adolfoaraujo.com/mercadeo-por-internet/)
* [¿Eres Emprendedor?](https://adolfoaraujo.com/quieres-ser-emprendedor/)
* [Introducción a Lean Startup](https://adolfoaraujo.com/2016/12/08/introduccion-a-lean-startup/)
* [Twitter](http://twitter.com/ajaraujo)

 [Facebook](https://www.facebook.com/AdolfoJAraujoJ)

 [LinkedIn](https://www.linkedin.com/in/ajaraujo/)

 [Instagram](https://www.instagram.com/adolfojaraujo/)

 [Youtube](https://www.youtube.com/channel/UCBMifDjgEpGhRLMGUmqXpMQ)

**Que No Te Agarren En Curva Manten el #ModoMarketingON**

Publicado por[ajaraujo](https://adolfoaraujo.com/author/adolfoaraujo/)[noviembre 20, 2014](https://adolfoaraujo.com/2014/11/20/que-no-te-agarren-en-curva-manten-el-modomarketingon/)

Publicado en [003- Marca Personal](https://adolfoaraujo.com/category/003-marca-personal/)

Una vez Diana me preguntó en qué consistía una organización a la cual pertenezco y prácticamente me agarraron en curva, a pesar que pude responder pero lo hubiera hecho mucho mejor, como no esperaba esa pregunta en ese momento, me encontraron mal preparado, y Edwin me dijo prácticamente que me vi mal que **siempre hay que tener el #modoMarketingON, «Esperar lo Inesperado».**

Con otro amigo, José Andres precisamente de esa organización a la que pertenezco que tiene el sueño de crear un movimiento ciudadano político y que sin que le pregunte siempre dice en que consiste **(practicándolo para interiorizarlo) para convertirlo en un reflejo mental.**

Lo ideal es que el oyente tuviera el tiempo y la atención para escucharlos, pero la realidad no es así, **todo el mundo siempre anda apurado y más cuando se trata de apoyar a los demás,** aunque no sea que vamos a pedir dinero prestado.  
El Elevator pitch es un anglicismo que se traduciría como **Discurso del Elevador o ascensor**, es una  presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales consumidores o accionistas, con un mensaje que llame la atención (encuentro repentino con alguien en un elevador y transmitir la idea en los pocos segundos que dure el viaje al nivel de piso de bajada), con el objetivo de obtener una segunda entrevista o reunión más adelante con esa misma persona, pero cuando tenga más tiempo para presentar los detalles del proyecto.

Podemos recordar la frase con la que Steve Jobs convenció al presidente en ese entonces de una de las compañías de bebidas carbonatadas

*¿Quieres vender agua azucarada el resto de tu vida, o quieres hacer historia?*