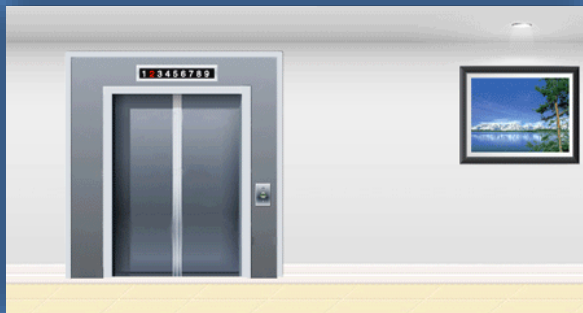


Elevator Pitch

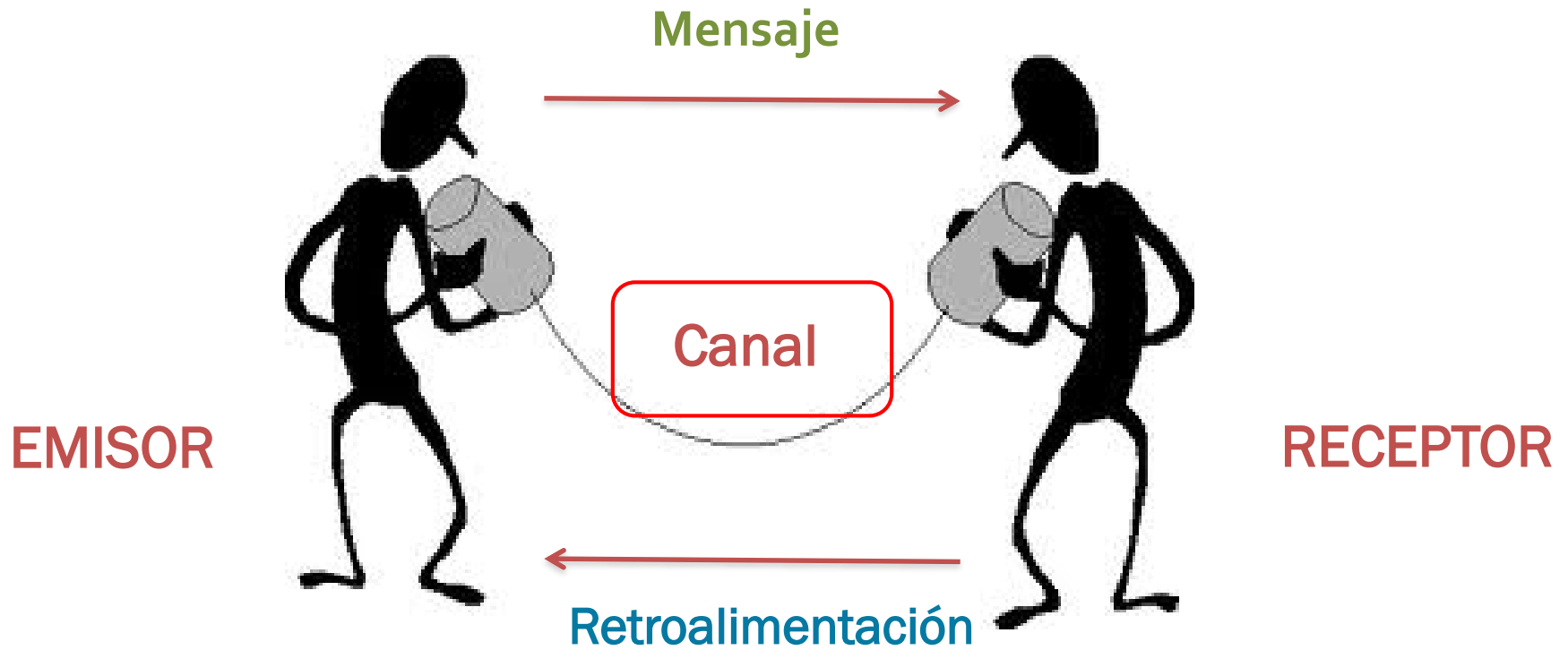
# EL ARTE DE COMUNICAR EN POCAS PALABRAS

---



Taller Práctico Integrador  
2do. Cuatrimestre 2019

Desarrollo de Aplicaciones  
Web/Móviles



¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN?



**NO NORMAL**

**Si tuvieras algunos minutos  
para "venderte"  
para comunicar en pocas palabras una idea,  
un proyecto...**





*¿Cuánto valgo yo?*

$$Yo = (c + h) \cdot a$$

conocimientos      habilidades      actitud

*¡La actitud multiplica!*

[www.monpetitlab.com](http://www.monpetitlab.com)

LA IMPORTANCIA DE LA ACTITUD

- Lo más difícil que  
hayas escrito...



**ESCRIBIR TU PROPIA BIOGRAFÍA**



Qué haces cuando subes a un ascensor con un desconocido?

¿Qué podrías hacer en un ascensor con un desconocido?

“Elevator speech”, “Elevator pitch” o “discurso de ascensor”,

es un mensaje que se quiere transmitir a otra persona en el tiempo que vendría a durar un trayecto de ascensor;



un mensaje breve, claro y que despierte curiosidad.

**ELEVATOR PITCH**

# PITCH ¿Qué es?



LANZAR UN MENSAJE



BREVE



CONCISO, CLARO,  
DIRECTO Y ORIGINAL

**PUNTOS CLAVE DE TU PROYECTO DE NEGOCIOS**





- Conseguir el SÍ inmediato del interlocutor.

- Provocarle el deseo y la intriga de tu audiencia para saber más sobre el proyecto.



- Impactar en tu audiencia.



- Hacer que la gente te quiera.



- Conseguir una segunda oportunidad para profundizar con información concreta. Conseguir contactos, mails.



**¿PARA QUÉ SIRVE?**

## Objetivo

- ¿Qué es lo que quiero conseguir?
- ¿Por qué lo quiero conseguir?

## Audiencia

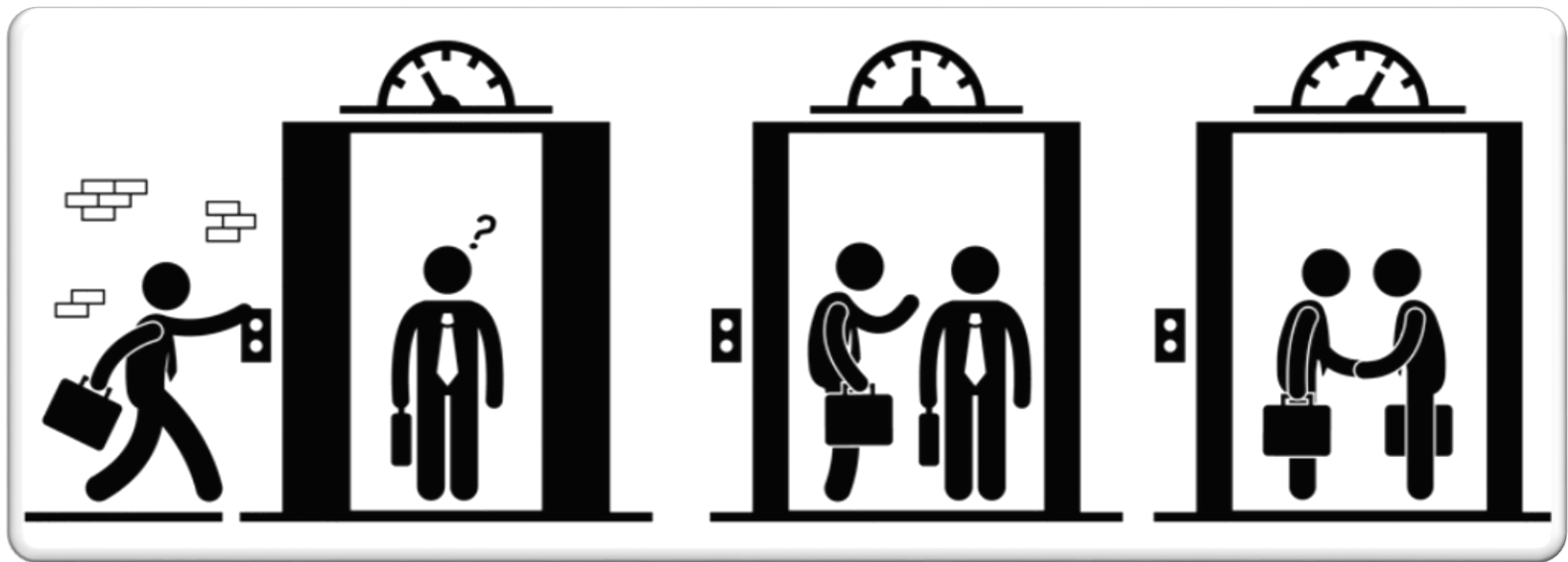
- ¿Quién es el público objetivo de mi mensaje?

## Planteamiento de acción

- ¿Cómo puedo conseguir lo que quiero?

# ESTRATEGIA COMUNICATIVA

**OBJETIVO:** Lograr tener una conversación más larga o una entrevista o reunión con esa persona más adelante.



**EL DISCURSO DE ASCENSOR**

# COMO VENDER TU IDEA

TU IDEA SIMPLE, CREATIVA E INTELIGENTE...



**VALE 0**

SI NO PODÉS VENDERLA

SI NO PODÉS VENDERLA

**VALE 0**

**Todos estamos  
en el negocio de  
conseguir el  
sí**



**PERSUASIÓN**

POR ESE MOTIVO, ANTES QUE NADA...

EL PRIMER COMPRADOR  
de tu idea DEBÉS SER VOS









**Deja muy claro  
qué buscas  
&  
qué ofreces**



IRREFUTABLE

REPLICABLE

DESEABLE

CONFIABLE

**ESTÁNDARES DEL PITCH**

1. Mi emprendimiento / empresa: *(nombre del proyecto o empresa que lo desarrolla)*
2. Está desarrollando: *(propuesta de valor)*
3. Para ayudar a: *(cliente target)*
4. A: *(problema a resolver)*
5. Con: *(diferenciación, "salsa secreta")*

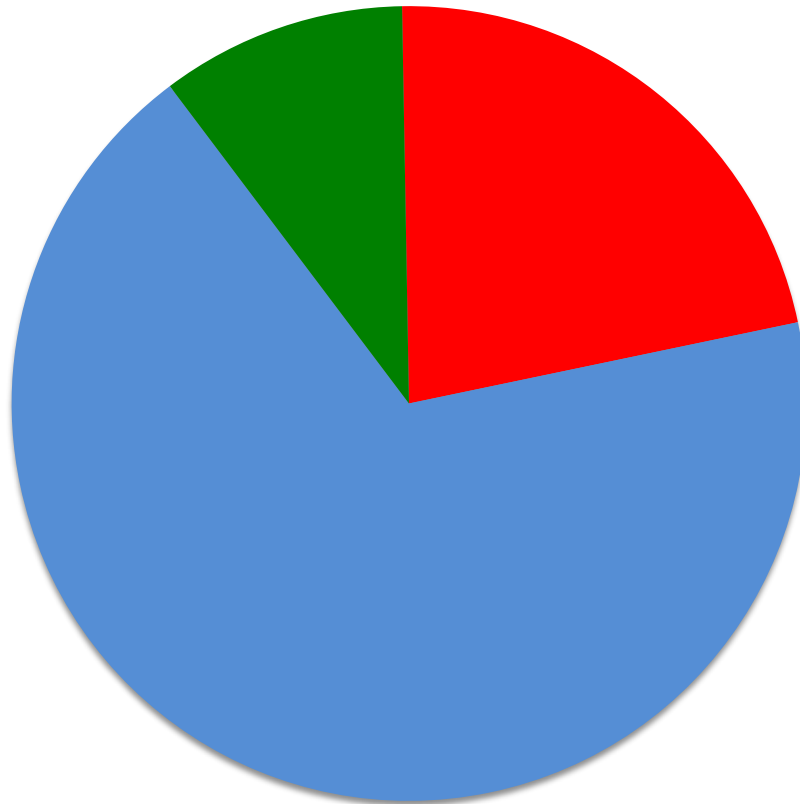
## EL MÉTODO DEL PITCH



**Presentación breve en la cual se explica una idea o concepto de negocio frente a uno o varios inversionistas potenciales, con el objetivo de obtener recursos financieros.**

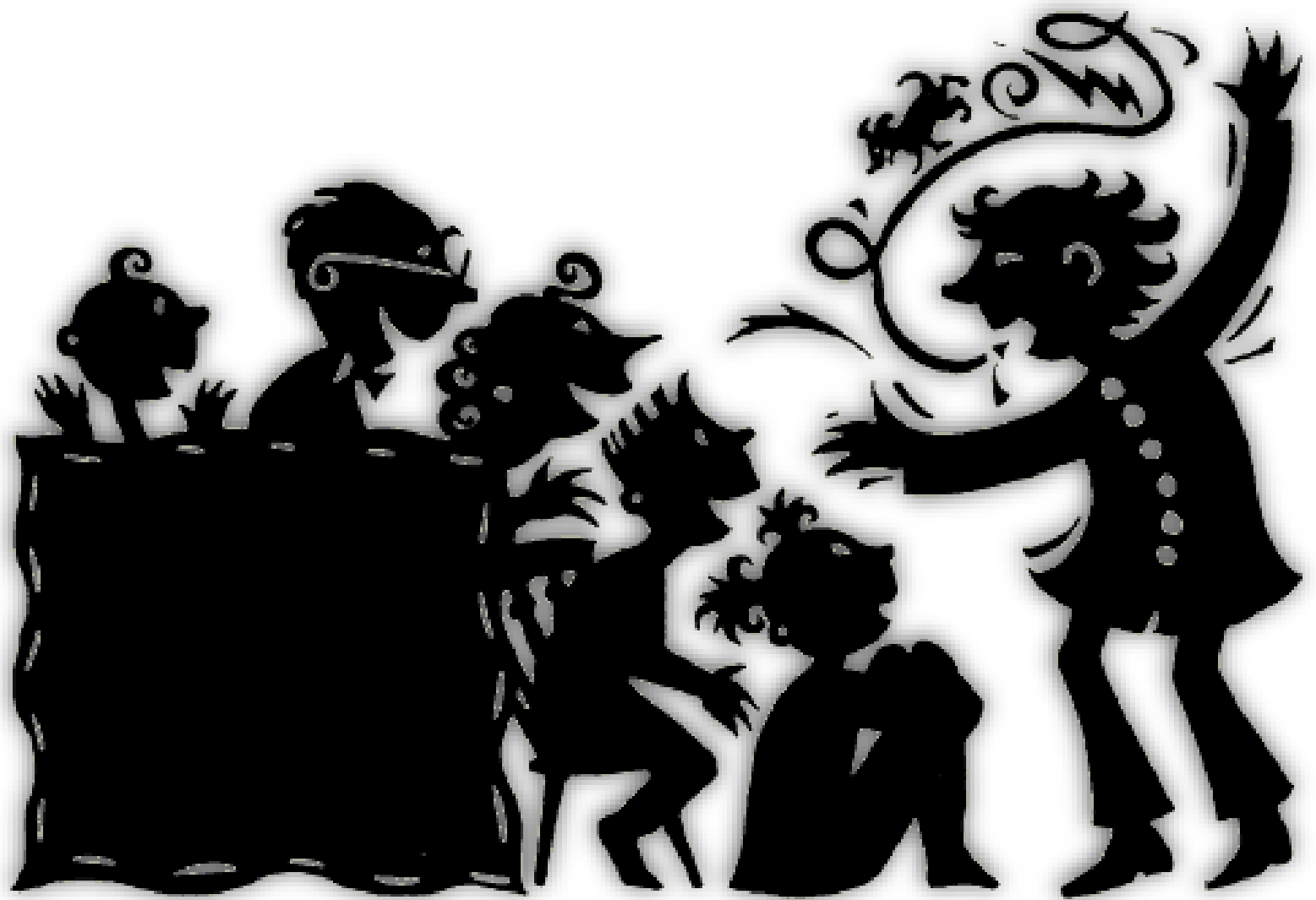
**PITCH DE NEGOCIOS**

# ESTRUCTURA



- Apertura
- Desarrollo
- Cierre

PITCH DE NEGOCIOS



**CAPTAR LA ATENCIÓN**



*¿Cuál es el problema o la necesidad no resuelta actual del cliente target?*

*¿Hay alguien que está haciendo algo similar a lo que planeas hacer?*

*¿Ha alcanzado alguien una posición dominante en el mercado?*

*¿Cómo resuelve el problema tu producto/servicio?*

## **PROBLEMAS Y SOLUCIONES**

# Muerte **por powerpoint**



**1 - Mercado**

**2 - Solución**

**3 - Problema**

**4 - Producto**

**5 - Magia**

**6 –  
Competencia**

**7 – Equipo**

**8 – Plan de  
Marketing**

**9 – Modelo de  
Negocio**

**10 – Logros  
Obtenidos**

**11 – Pedido**

**12 - Cierre  
Entusiasta**

## **ESTRUCTURA**







“LANZAMIENTO DE COHETE”

# CONSEJOS PARA HACER UN BUEN PECHA KUCHA

UN PECHA KUCHA NO ES UNA PRESENTACIÓN NORMAL

CONSISTE EN HABLAR SOBRE UN TEMA PRESENTANDO UNA SUCESIÓN TEMPORALIZADA DE DIAPOSITIVAS.

CADA DIAPOSITIVA DURA 20 SEGUNDOS. TOTAL: 6 MINUTOS Y 40 SEGUNDOS. ESO TE OBLIGARÁ A SIMPLIFICAR.



UTILIZA IDEAS -FUERZA



NO RECARGUES LAS DIAPOSITIVAS: EXPLICA LA IDEA DE FORMA SENCILLA Y VISUAL.



CUIDA EL DISEÑO: MENOS ES MÁS

ELIGE TIPOGRAFÍAS CLARAS Y LEGIBLES; PIENSA EN EL FONDO DE LA SALA. PROCURA QUE LAS IMÁGENES APORTEN INFORMACIÓN.



EL TODO DEBE SUPERAR A LA SUMA DE LAS PARTES

NO OLVIDES QUE EL PECHA KUCHA ES LA SUMA DE TODO: EL CONTENIDO, LA FORMA Y TU EXPOSICIÓN ORAL.



PREPARA TU ACTUACIÓN: ENSAYA, GESTICULA Y BUSCA LA MEJOR MANERA DE CONECTAR CON LA AUDIENCIA. DISFRUTA, Y SOBRE TODO, TRANSMITE.

Néstor Alonso educ@conTIC

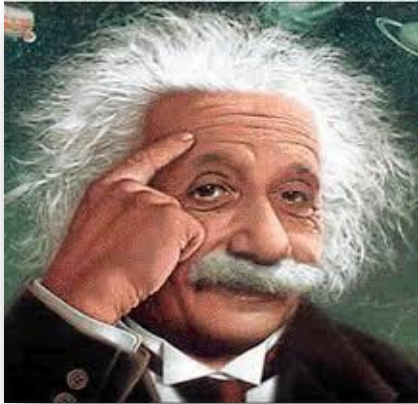
ペチャクチャ

es una onomatopeya japonesa que se usa para referirse al sonido de una charla casual

## PechaKucha™

20 X 20  
IMAGES SECONDS

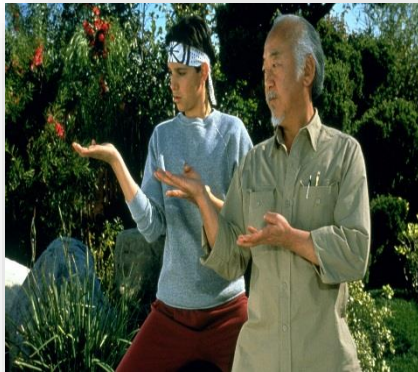




PENSAR



PRODUCIR



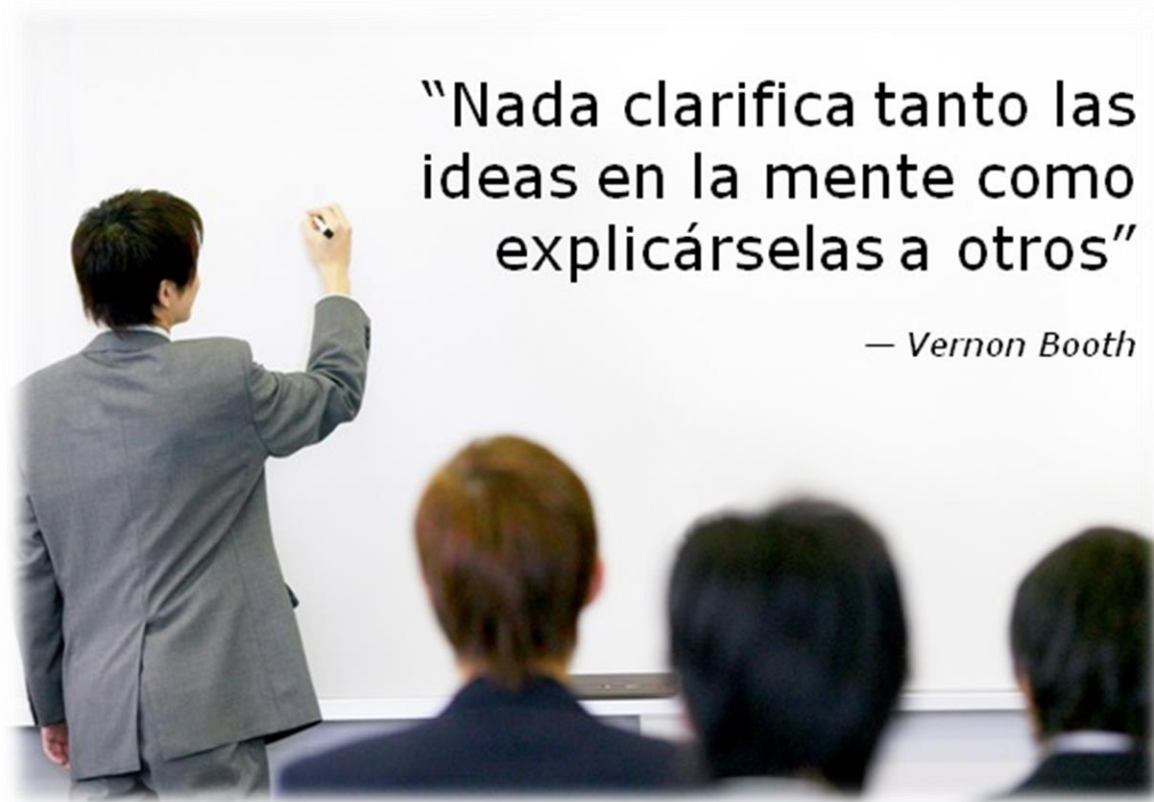
PRACTICAR



PRESENTAR

**LAS 4 P**

## REVISAR, ENSAYAR Y AJUSTAR



“Nada clarifica tanto las ideas en la mente como explicárselas a otros”

— *Vernon Booth*





¿CÓMO HACER TU PITCH DE NEGOCIOS?

¿CÓMO HACER TU PITCH DE NEGOCIOS?

COMO SIEMPRE;  
APENAS UNO  
PONE LOS PIES  
EN LA TIERRA  
SE ACABA LA  
DIVERSION



Ha

activo

sharktankgifs.com

TIPS PARA ARMAR EL PITCH DE NEGOCIOS

Quiero hacer un buen



y tener éxito

**Recuerda que el mejor Elevator Pitch es el que consigue los objetivos para el que se ha planteado: conseguir atraer la atención del cliente y que se interese por conocer tu proyecto de forma más profunda.**



*“El mejor discurso es el que tiene un  
inicio interesante  
y un final sorprendente  
y la distancia entre ambos es la  
mínima posible”.*





Si tu idea es interesante y la has comunicado bien, tus colegas querrán salir del ascensor contigo.

Querrán unirse a tu proyecto.

Proyecto que dejará de ser un sueño para convertirse en realidad.





# ¿Preguntas?



Gracias por su atención

Lic. Marcelo Adrián Juárez  
[mjuarez@unlam.edu.ar](mailto:mjuarez@unlam.edu.ar)

Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](#)

