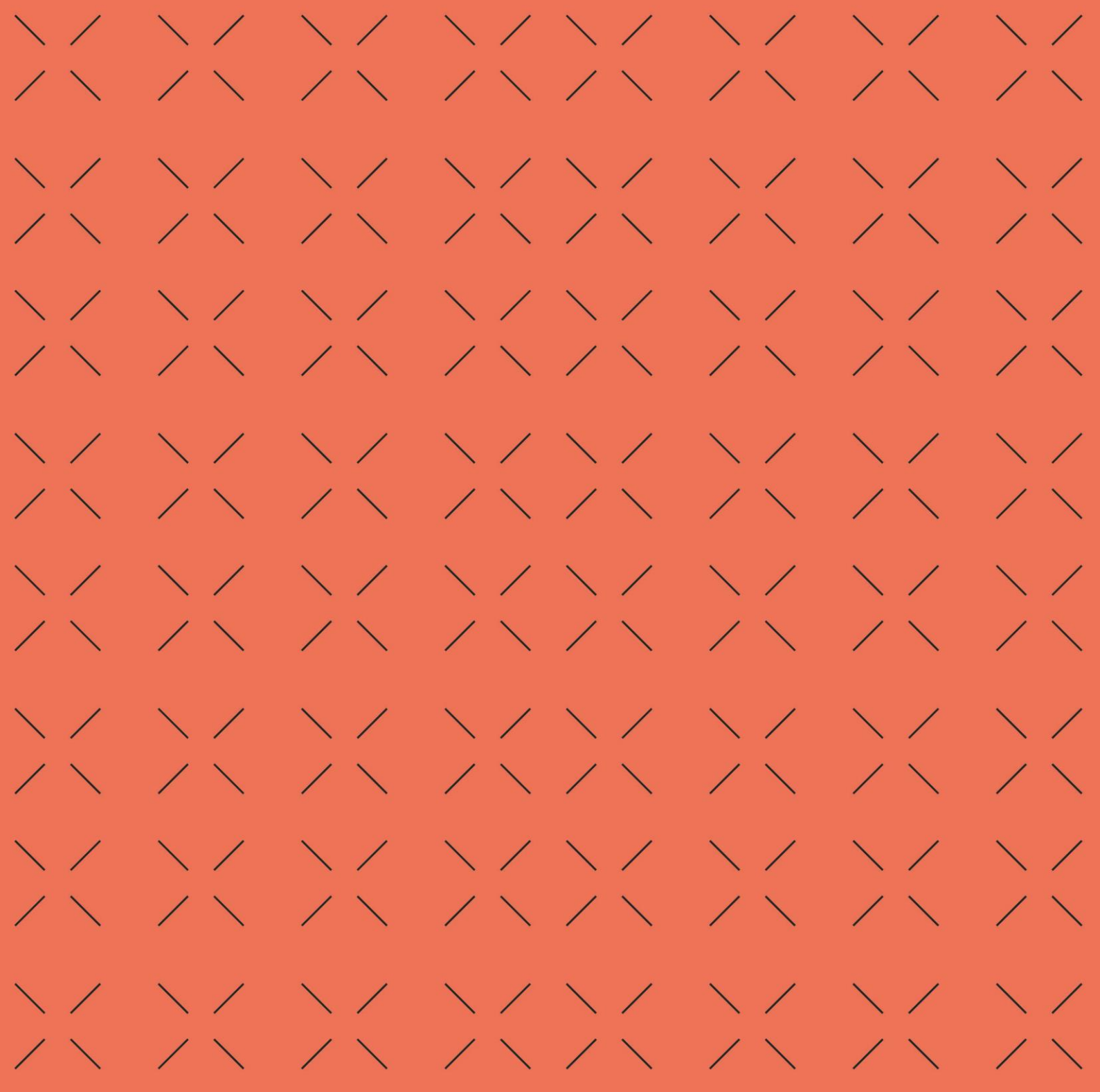


Tasca debat

Elevator pitch



Contingut

1. Elevator Pitch.....	3
2. Què aprendràs?	4
3. Com estructuro el meu Elevator pitch?.....	4
4. Descripció de la tasca	5
5. Com s'avaluarà?	5
6. Ajuda per la realització de la tasca.....	6

1. Elevator Pitch

Elevator pitch és un discurs de presentació sobre un projecte o emprenedoria, davant potencials clients o accionistes cobrant especial rellevància per a aquest segon col·lectiu que se suposa que cerca projectes i emprenedors amb idees clares, concises i sintètiques per a prendre decisions sobre si invertir o no.

Com sabem, els inversors són persones molt ocupades pel que has de ser capaç de condensar els punts clau de la teua idea d'una manera que capte la seua atenció, convèncer-ho que és viable i deixar-li clar la proposta de valor. L'objectiu és poder obtenir una entrevista o reunió posterior amb aqueixa persona, en la qual sí que podràs explicar-li amb més detall el teu projecte.

El seu nom d'elevator pitch es deu al fet que assembla el viatge en un ascensor que no dura més de 30 segons. Llavors, imagina que entres en un ascensor i allí, si més no l'esperes, et topes amb el cap de Recursos Humans d'una empresa important en el teu sector. L'ascensor tanca les seues portes, és la teua oportunitat, comença el compte arrere...30 segons... què li diries per aconseguir que et cite per una entrevista de treball?

Un elevator pitch és un discurs, breu i concís que intenta persuadir a l'audiència en el temps que dura un viatge d'un ascensor. L'objectiu principal d'un elevator pitch és descriure d'una forma bàsica i resumida el treball o els projectes que realitzes. Aquest discurs, de fer-lo bé, et pot servir per a atraure als qui t'escolten per a aconseguir una reunió, cita o entrevista de treball.

En viure en un món cada vegada més competitiu, resulta vital tenir al cap un missatge de pocs minuts amb el qual transmits la teua manera de treballar i inspires confiança. També pot ser una bona estratègia en activitats de networking, conferències, anomenades de seguiment i fins i tot en entrevistes de treball o fires d'ocupació.

2. Què aprendràs?

Aprendràs a:

- Identificar les teues principals fortaleeses i a transmetre-les de manera ordenada i interessant.
- Generar interès, curiositat i captar l'atenció del teu públic objectiu.
- Explicar les teues idees i propostes de valor a potencials empreses que pogueren estar interessades a conèixer més informació i treballar amb tu.
- Millorar el posicionament i coneixement de la teua marca personal.

3. Com estructuro el meu Elevator pitch?

Aquests consells són generals per a qualsevol Elevator pitch. Hauràs d'adaptar-los als teus objectius

1. Defineix bé el teu públic objectiu

Si vols tenir una vertadera proposta de valor, hauràs de delimitar el teu públic objectiu. El discurs s'ha de dirigir a la persona concreta a qui vols arribar.

Et recomanem que imagines una persona, li col·loques un nom i, a partir d'allí, descriu com és i el que fa. Aqueixa persona serà el teu client ideal i per a ell desenvoluparàs la teua proposta.

2. Identifica el problema

Les idees exitoses són les que resolen un problema o satisfan una necessitat de qui? doncs del teu client ideal. Pensa que no es fan propostes per a convèncer a un públic d'alguna cosa, sinó que s'ofereixen solucions a necessitats.

3. Desenvolupa la teua solució

Després dels 2 passos anteriors assegurança ja tindràs la solució a les teues mans. L'important en aquest pas és saber transmetre-la en un llenguatge pròxim i senzill, de manera que tant al públic objectiu com a l'inversor li quede clar el valor que aportarà.

4. Crea el teu missatge

Finalment, dona-li forma a la teua elevator pitch, recordant que no ha d'excedir d'un minut quan el dius en veu alta, així que agafa llapis i paper:

- Trenca el gel amb una pregunta que capte l'atenció (funciona molt bé una dada clau d'una xifra a partir del qual pugues desenvolupar la teua idea). Si aconseguixes captar l'atenció, ja tens més de la meitat del treball aconseguit.
- Presenta't amb el teu nom, d'una manera pròxima
- Compta el que fa la teua empresa en tres paraules clau
- Descriu el problema i per què és rellevant per al teu públic objectiu
- Explica la solució
- Deixa clar la viabilitat i benefici del negoci
- Inclou una frase que deixe oberta la possibilitat de concertar una pròxima reunió per a parlar detalladament i, recorda portar sempre amb tu la teua targeta de presentació que serà el brotixe d'or del teu discurs.

4. Descripció de la tasca

Dissenya un discurs breu per presentar-vos a vosaltres per escrit en un fòrum d'una aula virtual. En el fòrum de l'aula corresponent a la tasca 3, heu de presentar-vos utilitzant l'elevator pitch que heu dissenyat amb l'objectiu d'aconseguir una reunió amb un inversor per presentar-li una proposta d'innovació per una empresa relacionada amb el sector en el qual estúdieu. Una vegada redactar el discurs, heu de gravar-lo en vídeo. No pot superar els **60 segons** i ha de tenir menys de **500 MB**. Es tracta d'un fòrum de preguntes i respostes; no podreu veure les intervencions dels companys fins que no hagin passat 30 minuts de la vostra publicació. Us animo, llavors, a examinar les seves intervencions per ajudar-vos a agafar idees per millorar el vostre elevator pitch.

5. Com s'avaluarà?

Les activitats de debat s'avaluen amb la següent escala:

- Insuficient
- Satisfactori
- Supera l'esperat

Les activitats de debat puntuen un 10% del global de la nota d'avaluació continua.

Per superar aquesta activitat cal que el vostre elevator pitch complisca els requisits següents:

- Ha d'estar correctament estructurat

- Ha de respectar el temps màxim de 60 segons
- Ha de ser un resum clar i atractiu de la vostra experiència professional
- Ha de reflectir l'objectiu del vostre projecte innovador

6. Ajuda per la realització de la tasca

Llegiu l'article següent sobre com elaborar un elevator pitch i disseny un discurs breu per presentar-vos a vosaltres per escrit en un fòrum d'una aula virtual.

<https://retos-directivos.eae.es/elevator-pitch-ejemplos-y-consejos-practicos-para-elaborarlo/>

En els enllaços següents veureu exemples d'elevator pitch:

https://youtu.be/2b3xG_YiqvI

<https://fundacionadecco.org/blog/que-es-un-elevator-pitch-y-como-hacerlo/>

<https://www.youtube.com/watch?v=ppTDpdsCRtU>