

Tips para armar un elevator pitch efectivo

Este documento proporciona una estructura y consejos para crear un elevator pitch efectivo y convincente. Cubre los elementos clave que deben incluirse, como la introducción, la definición del problema, la solución propuesta, la metodología y los resultados esperados. También se proporcionan sugerencias sobre cómo mantener el pitch claro, conciso y visualmente atractivo.

 **by Noelia Ferrero**



Estructura del Pitch

1

Introducción (1 min)

- Saludo y Presentación del Equipo: Se presenta brevemente a los integrantes del equipo y sus roles.
- Objetivo del Proyecto: Se define claramente el problema/caso de aplicación que se busca resolver y la importancia de gestionarlo adecuadamente.

2

Problema (1 min)

- Contexto Actual: Se escribe la situación actual de la gestión de recursos de salud en Argentina. Se pueden usar datos y ejemplos para ilustrar los desafíos.
- Impacto del Problema: Se explica cómo estos problemas afectan a los hospitales, clínicas, y pacientes, profesionales de la salud, etc.

3

Solución Propuesta (2 min)

- Descripción de la Solución: Se detalla cómo el proyecto de data science puede abordar el problema. Se mencionan las fases de ETL (Extract, Transform, Load) y EDA (Exploratory Data Analysis).
- Beneficios: Se enfatiza en los beneficios esperados de implementar su solución, como una mejor asignación de recursos, mejora en la calidad de atención al paciente, etc.

Metodología (2 min)

1

Proceso ETL

Se explica cómo se recopiló, transformó y cargó la información, destacando la importancia de la limpieza y calidad de los datos.

2

Análisis Exploratorio de Datos

Se describen los principales hallazgos del EDA y cómo estos insights guiarán la toma de decisiones.



Haaldaläne

Unidirectional data processing

2024



Documentos

Documentos

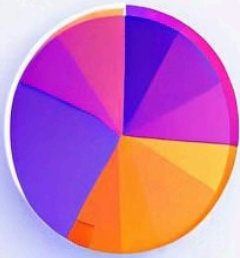
Documentos



Documentos

Documentos

Documentos



Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías



Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Categorías

Resultados y Proyecciones (1.5 min)

Resultados Actuales

Se presentan algunos resultados preliminares del análisis y cómo estos validan la eficacia de la solución propuesta.

Proyecciones Futuras

Se habla sobre el potencial impacto a largo plazo y cómo el producto de data, puede escalarse y adaptarse a diferentes contextos.

Cierre (0.5 min)

1

Llamada a la Acción

Se finaliza con una solicitud clara y sencilla para que la audiencia se involucre. Puede ser ofreciendo el apoyo del grupo de trabajo, pidiendo difusión y participación por parte de la audiencia, en encuestas/estudios, o simplemente solicitando que compartan la información para generar mayor conciencia sobre el proyecto.

2

Agradecimientos

Se agradece a la audiencia por su tiempo y se abre espacio para preguntas si hay oportunidad.

Tips Adicionales

Claridad y Concisión

Mantener cada punto claro y directo.
No entrar en detalles técnicos excesivos.

Visuales Atractivos

Usar gráficos, tablas y visualizaciones para apoyar los puntos que se pretenden resaltar y hacer el pitch más visual y atractivo.

Historias, Ejemplos, Preguntas

Incluir historias, ejemplos reales y preguntas de interés que resuenen con el público y demuestren el impacto de la solución.

Práctica

1

Ensayar el Pitch

Ensayar el pitch varias veces con el equipo para asegurarse de que todos conocen su parte y el flujo es suave y coherente.

Distribución de Roles



Integrante 1

Introducción y presentación del equipo.



Integrante 2

Problema y contexto actual.



Integrante 3

Solución propuesta y metodología ETL.



Integrante 4

Resultados, proyecciones y cierre.

Conclusión

Con esta estructura y consejos, el equipo podrá presentar un elevator pitch convincente y profesional que destaque los aspectos clave del proyecto de Data Science y genere interés en la audiencia. ¡Buena suerte!