

Pitching your passion

 **Subetapa:**
Implementación

 **Tiempo:**
60 min

 **Dinámica recomendada:**
Individual o equipo de innovadores

 **Materiales aplicación física:**

- Formato impreso (carta)
- Hojas blancas
- Plumas o lápices

 **Materiales aplicación digital:**

- Plantilla en Miro
- Laptops con internet

 **Enlace de descarga:**
tooltec.mx

Pitching your passion

ImAd · 11

Es un formato que da lineamientos y consejos para la elaboración de una presentación oral efectiva y memorable.

Este formato es una guía para la elaboración de una buena presentación oral, ya que explica las partes que debe tener un pitch y detalla los tiempos y contenidos de cada una de ellas.

Antes de comenzar a explicar las partes, el formato explica la anatomía de la audiencia donde se resalta que un buen pitch debe primero entrar en la burbuja personal de la audiencia, después entrar a su corazón, luego a su mente y finalmente hacerlo imaginar.

Autor:
Alex Bruton

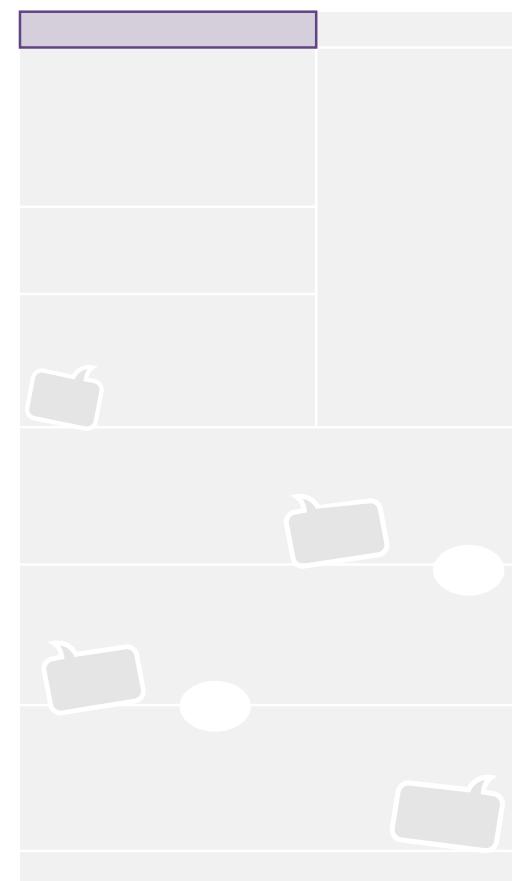
Bibliografía:
Dr. Alex Bruton. (27 de octubre de 2022). The Innographer.
<https://www.theinnographer.com/>

Referencias adicionales:
<https://www.facebook.com/theinnographer/about/>
alex@theinnographer.com

Las 4 partes que el autor recomienda para el pitch son las siguientes:

- 1. Burbuja.** Es la parte donde se gana el interés de la audiencia. Es una parte corta de máximo 10 segundos.
- 2. Corazón.** Se explica por qué debe desarrollarse este proyecto, es decir, el impacto en los clientes, sociedad, medio ambiente, etc. La duración recomendada es de 30 a 45 segundos.
- 3. Mente.** Se explica la parte técnica del proyecto. Es la parte más larga ya que debe durar entre 60 a 90 segundos.
- 4. Imaginación.** Se explica cómo el proyecto se puede desarrollar a futuro, cambiando la realidad actual en algún aspecto. Esta parte se recomienda dure entre 30 a 45 segundos.

Cada parte del pitch contesta diferentes preguntas que la audiencia podría hacerse.



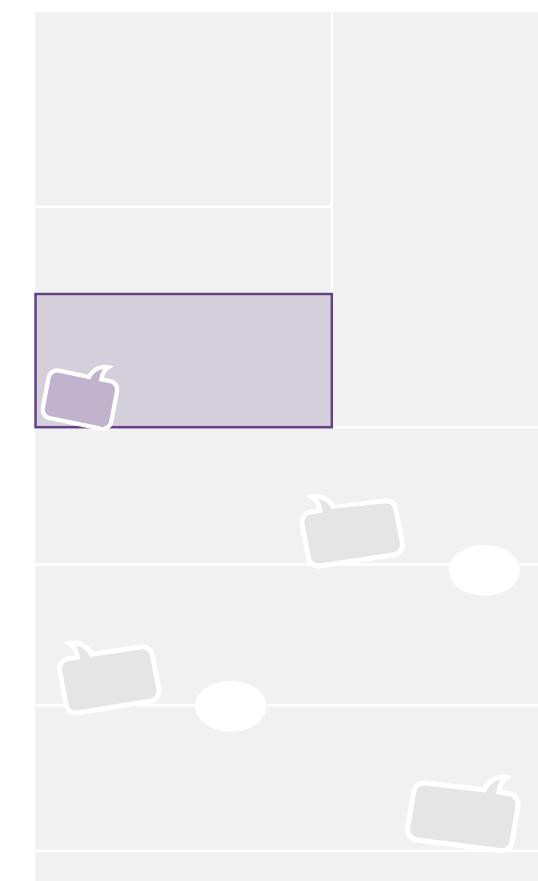
Paso 1.

Se elige el objetivo principal de la presentación, por ejemplo, convencer, informar, motivar, conseguir inversión, etc.



Paso 2.

Se escoge el tema principal de la presentación, por ejemplo, la historia hipotética o real de alguien.

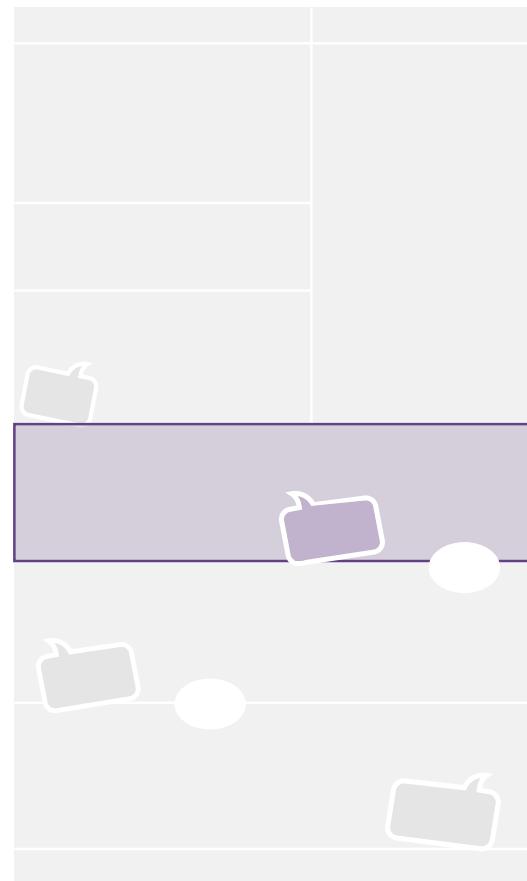


Paso 3.

Se determina cómo se romperá la burbuja de la audiencia, generando interés sobre el tema presentado. Se puede comenzar con una frase rompe hielos, una estadística, una pregunta detonadora, etc.

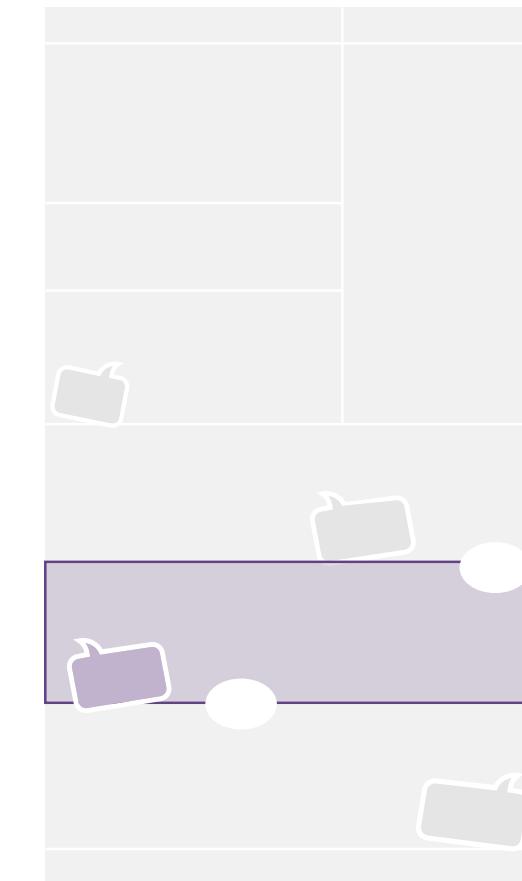
Pitching your passion

ImAd · 11



Paso 4.

Se continúa la elaboración del pitch explicando quién tiene este problema y por qué es importante solucionárselo. Es importante llegar al corazón de la audiencia en esta etapa y conseguir que sean empáticos con las necesidades de otros.



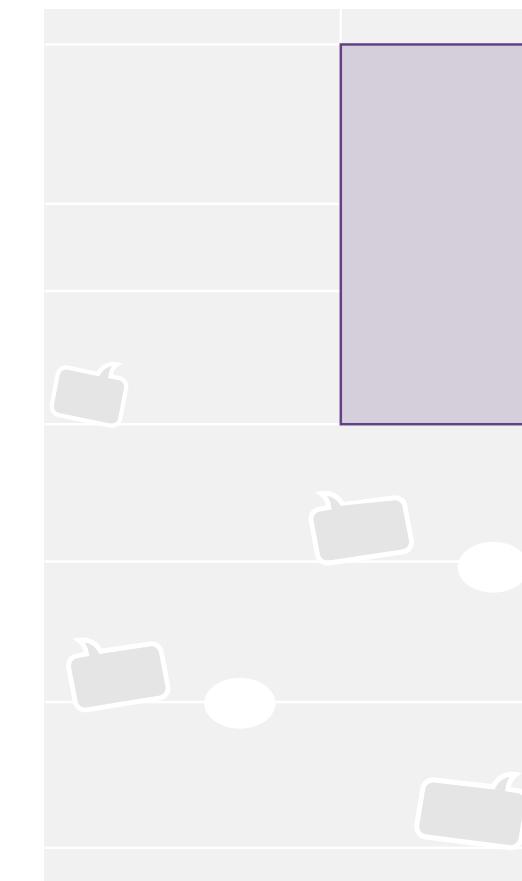
Paso 5.

Ahora llegó el momento de incluir los datos duros y las referencias que apoyan los argumentos antes presentados. En la parte de Mente se debe buscar apelar a la razón con datos contundentes y contestar preguntas relacionadas con el qué, quién más, cómo y cuándo.



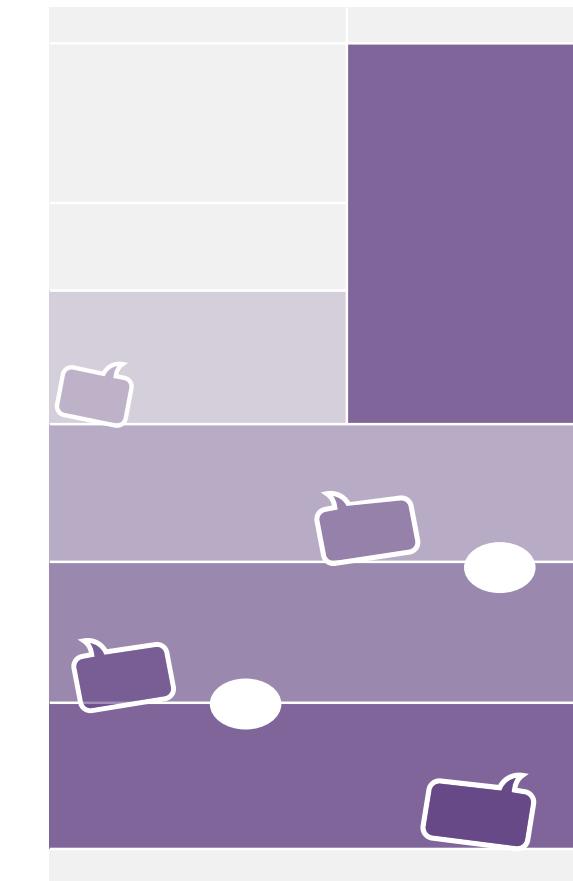
Paso 6.

Finalmente, en la última parte del pitch, se deberá llevar a la audiencia a imaginar cómo podrían cambiar las cosas si esta propuesta se lleva a cabo. Se puede mostrar una visión del futuro para el mercado meta, pero también para el mundo. Aquí también es donde se pide algo a la audiencia, por ejemplo, dinero, consejos, contactos, etc.



Paso 7.

Una vez respondidas las 4 partes, se debe revisar la estructura final del pitch, así como la congruencia entre ellas.



Paso 8.

Practicar repetidamente el pitch para corroborar tiempos y congruencia.

Pitching your passion

ImAd · 11

Diseño original:

Dr. Alex Bruton. (27 de octubre de 2022). The Innographer. <https://www.theinnographer.com/>

Adaptación:

ToolTec



© 2022 ToolTec.

