

**Pitch**

**en Lectura Fácil**



## Pitch de negocio

Expresar nuestras ideas no es algo fácil, sobre todo cuando queremos destacarnos y tener la atención de quienes nos escuchan.

Los emprendedores deben presentar sus ideas o negocios a diario para:

- buscar personas que quieran invertir,
- postular a fondos concursables
- o hacer alianzas estratégicas.

Es necesario que conozcas qué es el pitch de negocio para lograr una comunicación efectiva y destacar las cosas más importantes de tu negocio.

### ● Pitch:

Palabra en inglés que significa presentación. Es una presentación o discurso breve sobre un negocio o empresa.

### ● Emprendedores:

Personas que se esfuerzan por empezar una actividad o un negocio.

### ● Invertir:

Dinero que entrega una persona, empresa u otra institución para un proyecto que genere ganancias.

### ● Postular:

Pedir algo, por lo común es pedir dinero para financiar algo.

### ● Fondos concursables:

Es un dinero que te da una organización del Estado o una organización privada para que tu negocio funcione. Para que te den el dinero, debes postular el proyecto de tu negocio y la organización estudia el proyecto y si te dan dinero para crearlo. En Chile, hay algunos fondos que se llaman Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) o SERCOTEC. Estos fondos apoyan la creación de negocios.

### ● Alianzas:

Acuerdo entre personas, empresas, grupos políticos o países para lograr un objetivo común.

### ● Comunicación efectiva:

Cuando se transmite un mensaje que sea fácil de entender para otros, sin causar dudas.

## **¿Qué es el pitch de negocio?**

Un pitch es un discurso  
que tiene como meta  
presentar tu negocio en detalle,  
y crear interés en quienes te escuchan.  
La presentación tiene que durar menos de 3 minutos.

## **¿Cómo crear un pitch de negocio?**

Para crear un pitch debes hacer lo siguiente:

- Conocer todos los elementos,  
directos e indirectos,  
que pueden afectar tu negocio.  
Si conoces todos estos elementos  
Podrás responder a cualquier pregunta,  
lo que te dará más seguridad al hablar.

- Crear el **guion** de lo que vas a decir.  
Puedes partir con un llamado de atención del público, haciendo preguntas que causen **impacto** o contando algo **sorprendente**.
- Cuando ya tienes la atención del público debes presentarte y responder estas preguntas:
  1. ¿Quién eres y por qué estas presentando?
  2. ¿Qué problema o necesidades puedes resolver con tu negocio?
  3. ¿Qué soluciones aporta tu negocio?
  4. ¿Qué beneficio principal obtiene la gente en tu negocio?
  5. ¿Por qué eres la persona adecuada, o tu proyecto es ideal para alguien invierta en tu negocio o emprendimiento?

- **Guion:**

Texto que tiene todo lo que se va a presentar de manera ordenada y detallada.

- **Impacto:**

Efecto que se crea en el público ante la información de un discurso, presentación o un texto.

- **Sorprendente:**

Que causa sorpresa.

Algo imprevisto o te pilla desprevenido.

6. Para terminar, haz una llamada a la acción.

Puedes invitar al público  
a que realicen algo para tu beneficio.

Por ejemplo:

- que visiten tus redes sociales,
- que compartan tu proyecto,
- que apoyen tu negocio,
- entre otras.



Cuando tengas listo el guion

¡Preséntalo!

Practica en cada oportunidad que tengas  
y podrás mejorar tu pitch  
cada vez que lo hagas.



©Documento adaptado por CEDETI UC y validado por Universidad de los Andes.

© Lectura Fácil Europa. Logo: Inclusion Europe.

Más información en [www.easy-to-read.eu](http://www.easy-to-read.eu)

Desarrolla



Fundación Vida  
Independiente  
Chile