|  |  |
| --- | --- |
| **Ficha**  **Preparación Elevator Pitch** | |
| **Objetivo**  (Manejo interno) | (Lo que quiero lograr de esta presentación/conversación: segunda reunión, intercambio de contactos, financiamiento, etc. Define la **información esencial**) |
| **Presentación** | (**Emplazamiento para captar la atención** a partir de un objetivo o meta desafiante que justifican su propuesta: dato, tendencia, déficit/superávit, etc.) |
| **Competencia (suya o su equipo para esta propuesta)** | (Antecedentes generales que demuestren su interés/capacidad/trayectoria en lo que va a proponer) |
| **Negocio** | (**Detalle** del producto y motivo por lo que es necesario potenciarlo. Es importante transmitir certeza, evitando los “pensamos que”, “podríamos alcanzar”, “nos gustaría poder desarrollar”. Sumar **posibles cuestionamientos** para manejo interno). |
| **Funcionamiento** | (Antecedentes generales sobre su operatividad/características, estado de avance o equivalente. Es fundamental transmitir certezas, logros y avances ya comprometidos, **dependiendo de la información esencial para su objetivo.** Sumar **posibles cuestionamientos** para manejo interno). |
| **Comportamiento comercial** | (Razones que lo convertirán en un buen negocio para el/la inversionista, **dependiendo de la información esencial para su objetivo.** Sumar **posibles cuestionamientos** para manejo interno). |
| **Redes de apoyo** | (Antecedentes de otros apoyos y que dan cuenta de las buenas perspectivas de su desarrollo). |
| **Propuesta de valor** | (Aquello que lo hace único y necesario, en comparación a otros similares). |
| **Acuerdo** | (Respuesta a la pregunta, ¿cómo verifico si **cumplí o avancé en mi objetivo**?). |
| **Nombres** |  |