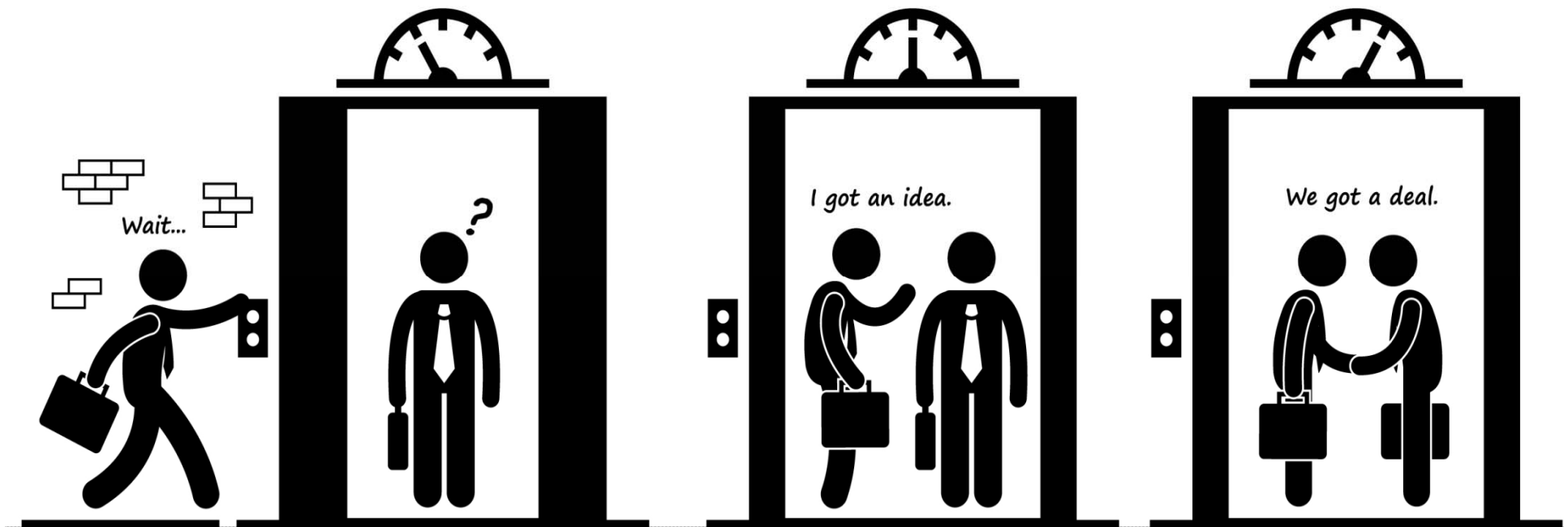


Elevator Pitch

o cómo presentar tu
proyecto en tan solo 2 minutos

Guía para el
estudiante/
emprendedor



¿Qué haces cuando subes en un ascensor con un desconocido? ¿Eres de los que te quedas callado? ¿Eres de los que hablas sobre el tiempo? ¿De los que silban? Entonces, estarás dejando escapar a un posible inversor para tu proyecto empresarial.



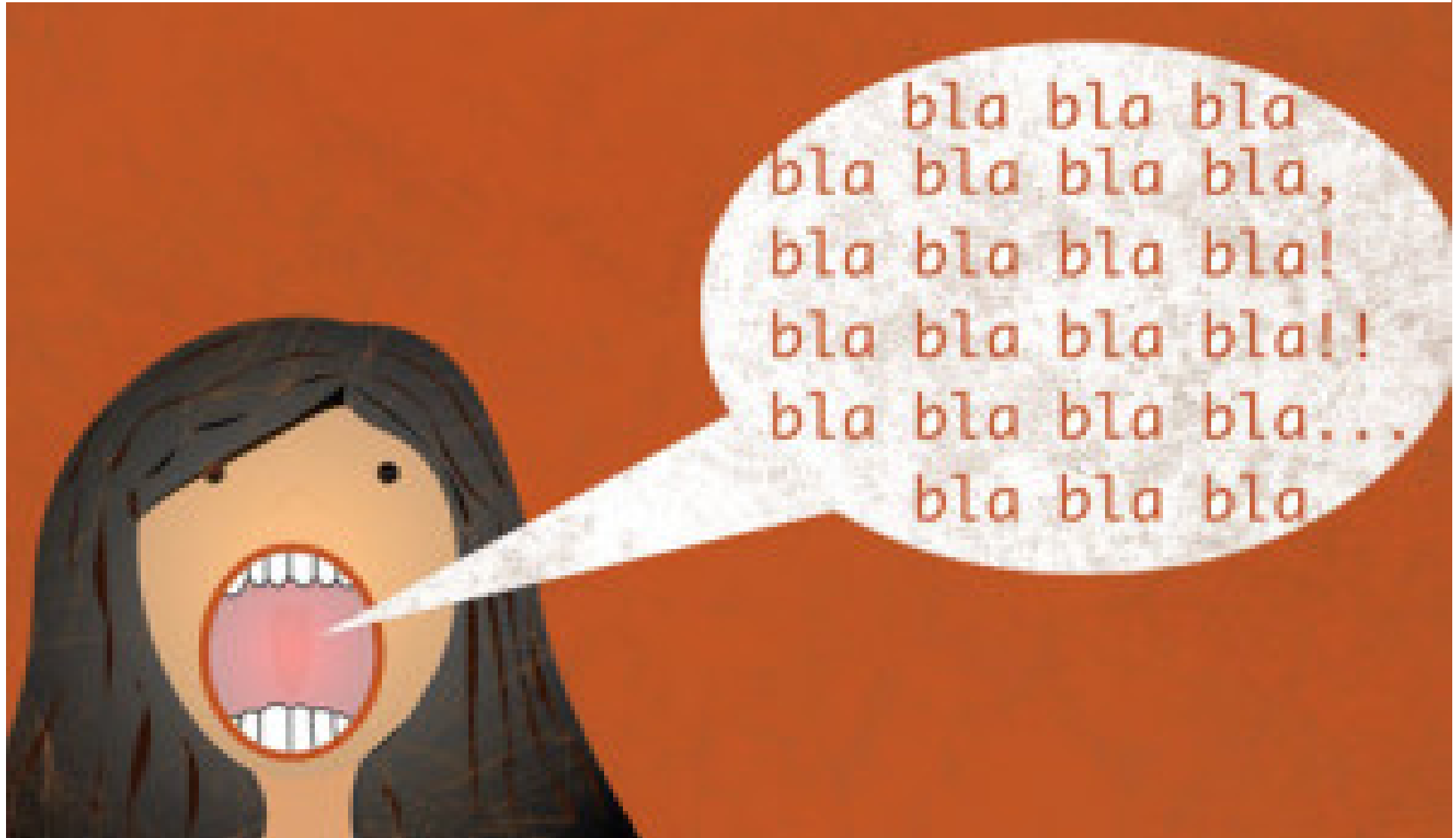


El “elevator pitch” o “conversación de ascensor” es la presentación de tu proyecto simulando que te encuentras a un potencial inversor en el ascensor y tienes tan solo los 2 minutos que dura el trayecto para atraer su interés por el mismo. Para “conquistarle”.

En la realidad, estos encuentros con potenciales inversores, socios o clientes no serán en un ascensor, pero sí en jornadas, reuniones o eventos de cualquier tipo. En cualquier caso, tu interlocutor tampoco dispondrá de mucho tiempo para escucharte.

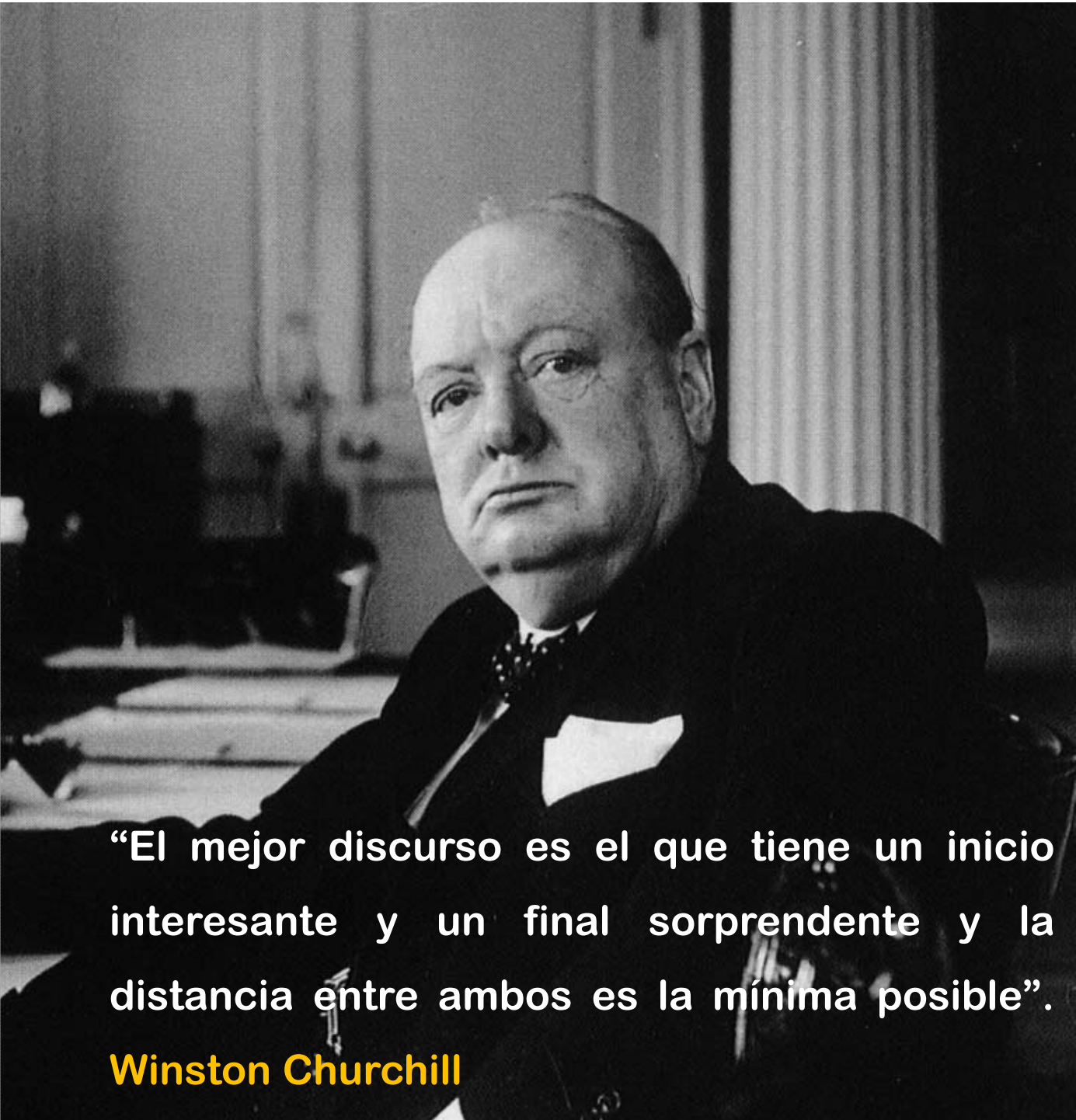


¿Te parece imposible explicar todo un proyecto o idea de negocio en 2 minutos? Si no lo consigues en este tiempo, entonces es que no tienes clara la esencia del proyecto y difícilmente conseguirás que tu interlocutor se sienta atraído por él.




Como dijo el
Primer Ministro
inglés Churchill, el
mejor discurso es
el que tiene un
buen inicio y un
buen final y la
distancia entre
ambos es la
mínima posible.

Por tanto, el
elevator pitch es
un mensaje
**CONCISO, CLARO,
DIRECTO Y
ORIGINAL.**



“El mejor discurso es el que tiene un inicio
interesante y un final sorprendente y la
distancia entre ambos es la mínima posible”.

Winston Churchill



Ten claro que el objetivo del elevator pitch no es conseguir el Sí inmediato del interlocutor.

El objetivo es provocarle el deseo de saber más sobre el proyecto y conseguir una reunión posterior en la que puedas profundizar con información concreta.



¿Qué debes contar en tan poco tiempo? Divide la presentación en cinco bloques: la presentación personal, la descripción del problema que tratas de solucionar, la descripción de cómo lo vas a solucionar, la descripción económica del proyecto y el cierre de la conversación.

En la presentación personal debes indicar quien eres y tu cargo o vinculación con el proyecto.

Si procede, haz una breve referencia al equipo con el que cuentas. Suele dar mejor impresión hablar de “nosotros”, que hablar de “yo”.






La descripción del problema o necesidad que tratas de satisfacer debe servir para captar la atención. Para ello se suele recurrir a preguntas, anécdotas con cierto tono de humor, situaciones reales o experiencias personales.

Planteado el problema, describe la solución o cómo tu proyecto permite resolver el problema, es decir, satisfacer esa necesidad. Pero no te olvides de la competencia; indica qué es lo que te diferencia de ella y aporta valor a tu propuesta.





Atraída la atención del interlocutor por el proyecto, es el momento de describirlo económicamente.

Introduce algún dato relevante y real sobre el atractivo del negocio: por ejemplo, tamaño del mercado, ingresos esperados, tiempo de recuperación de la inversión, etc.

Pero no debes hablar de cuestiones técnicas del producto, ni aportar muchos datos financieros,...porque no caben en el ascensor. Esas cuestiones se dejan para una futura reunión. Lo que cuentes, debe ser entendido tanto por tu abuela como por un niño de 10 años.





Finalmente, prepara el cierre de tu presentación con una petición de colaboración, del tipo “si estás interesado, buscamos socios que aporten 60.000 euros” o “podemos estudiar una colaboración con tu empresa”. Y despídete dejando la puerta abierta a una llamada o reunión futura. Entrega tu tarjeta, consigue la suya.



Una vez escrito tu elevator pitch, debes memorizarlo y ensayarlo. No hay tiempo para la improvisación. También puede ser adecuado grabarlo en video y difundir la grabación entre contactos y redes sociales profesionales.

Además,
recuerda que un
buen elevator
pitch es aquel en
el que
demuestras
pasión por el
proyecto y
confianza en ti
mismo.

Como un buen
vendedor, debes
estar tranquilo,
sonreír y mirar a
los ojos del
interlocutor (o de
la cámara si lo
estás grabando)





Para llamar la atención del interlocutor cuida la comunicación paraverbal. El mensaje llega mejor si utilizas la entonación, el ritmo y el volumen adecuado en cada momento. Evita la monotonía o el trayecto en ascensor se puede hacer muy largo.

Tu cuerpo también habla de tu proyecto y te hará ganar o perder puntos. Puede transmitir confianza o inseguridad. Por tanto, cuida la colocación y los movimientos del cuerpo, los gestos con tus manos y las expresiones con la cara.





Ya lo sabes. Si tienes espíritu emprendedor y un proyecto en mente, prepara tu elevetor pitch y busca montarte en muchos ascensores. Es decir, muévete por ambientes donde puedas encontrar a inversores, socios o clientes y provoca los encuentros necesarios.



Si tu proyecto es interesante y lo has comunicado bien, los inversores o clientes querrán salir del ascensor contigo. Querrán unirse a tu proyecto. Y entonces, el proyecto dejará de ser un sueño para convertirse en una realidad.



Este material ha sido elaborado a través de un proyecto de innovación docente financiado por la Universidad de Extremadura, en el que participan los siguientes profesores:

María Jesús Barroso Méndez

Antonio Chamorro Mera

José Manuel García Gallego

Francisco Generelo Miranda

Francisco Javier Miranda González

Manuela Palacios González

Sergio Rubio Lacoba

Más info en:

<https://sites.google.com/site/uexpuntodemprendimiento>
chamorro@unex.es