

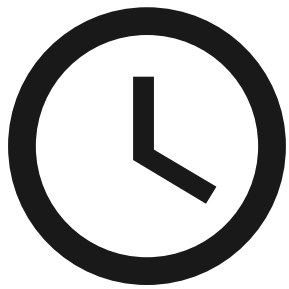
ELEVATOR PITCH

¿QUÉ ES Y QUÉ SIGNIFICA?

¿DE DONDE VIENE EL CONCEPTO?

¿POR QUÉ ES TAN RELEVANTE EN EL
SECTOR EMPRESARIAL?

¿Cuales son las Claves para un
Elevator Pitch EXITOSO?



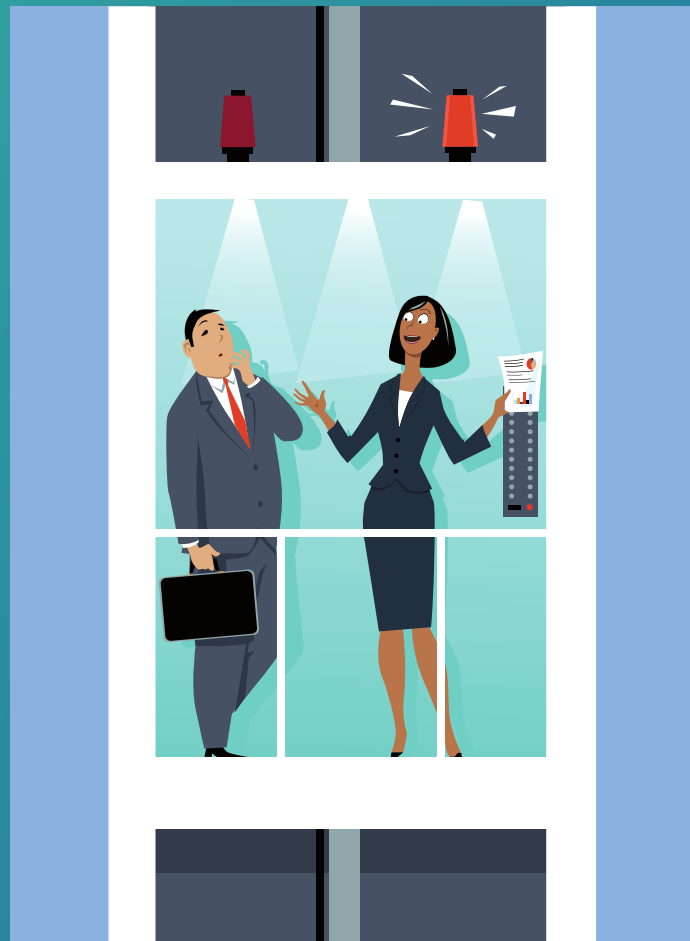
**TIENES 1 MINUTO PARA CONTAR TU
PROYECTO Y PODER IMPACTAR A TU
AUDIENCIA.**

¿ACEPTAS EL RETO?



El término "elevator pitch" se originó en los Estados Unidos en la década de 1990, en el contexto de la industria tecnológica y empresarial.

Se refiere a una presentación breve y concisa de un producto, idea o negocio, que puede ser entregada en el tiempo que se tarda en subir o bajar en un ascensor.



Ha tomado tanta relevancia porque en un mundo lleno de distracciones y competencia, es importante captar la atención de un potencial inversor, socio o cliente de manera efectiva y rápida.



Por lo tanto, el elevator pitch se ha convertido en una herramienta importante para las personas que buscan presentar su idea o negocio de manera clara, persuasiva y convincente.



CLAVES PARA UN ELEVATOR PITCH EXITOSO

Sé claro y conciso

**Identifica tu público objetivo y
Dirigete a ellos.**

Transmite emoción y pasión

Sé auténtico y genuino

**Utiliza ejemplos concretos
Practica y Preparación.**



PONGAMOSLE MARKETING

Introducción

Problema

Solución

Beneficios

Llamado a la acción



Hoy en día, el elevator pitch sigue siendo una técnica fundamental en el mundo empresarial y tecnológico, y se utiliza en todo el mundo como una herramienta eficaz para comunicar ideas y vender productos.