

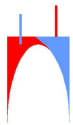


GUION PARA DESARROLLAR LA PRESENTACIÓN

Curso 2020 – 2021

Contenido

1. Presentación	2
2. Preparación	3
3. Guión	4
4. Exposición.....	4



Todos tenemos nervios frente a una presentación, por eso es importante ensayar al menos un par de veces y tener claro lo que se va a decir. Romper el miedo a hablar en público es fundamental. Sólo se logra expresarse con soltura y naturalidad ante desconocidos con práctica y ensayo. Como alumnos tenéis una ventaja fundamental sobre el tribunal, conocéis vuestro proyecto mejor que nadie... ¡y eso hay que aprovecharlo!

1. Presentación

Debemos tener en cuenta que, en una presentación, se deben abarcar todos los aspectos relevantes de un proyecto. Uno de los Gurús del Marketing y las nuevas tecnologías, Guy Kawasaki, nos recomienda la regla del 10/20/30 o regla Kawasaki.

“Cuantas menos diapositivas necesites, más convincente será tu idea” Guy Kawasaki.

Esta regla es un punto de partida excelente para nuestra presentación y puede desarrollarse como “10 transparencias, 20 minutos, 30 puntos de tamaño de fuente”.

- **10 transparencias**

El número de transparencias no es inamovible: si necesitas una o dos más para explicar tu proyecto, hazlo; si necesitas menos, aún mejor.

La presentación tiene que contar la historia de tu proyecto, con su introducción, nudo y desenlace. Esta la podemos estructurar, según Kawasaki, siguiendo este esquema:

1. Problem: ¿qué es lo que motiva el origen de tu proyecto?
2. Your solution: ¿cómo pretendes superar este problema?
3. Business model: ¿cuál es el valor que tu proyecto aporta? ¿de dónde lo obtiene y cómo lo hace?
4. Underlying magic/technology: ¿qué tecnología utiliza para conseguirlo?
5. Marketing and sales: ¿cuál es tu plan para monetizar ese valor?
6. Competition: ¿quién es tu competencia y por qué te vas a diferenciar de ellos?
7. Team: ¿quién o quiénes conforman el equipo y cuál ha sido su metodología de trabajo?
8. Projections and milestones: ¿hacia dónde se dirige tu proyecto? ¿qué hitos destacan en el mismo? ¿cuáles son las perspectivas de crecimiento?
9. Status and timeline: ¿en qué estado se encuentra el proyecto? ¿quiénes son tus clientes clave en un futuro? ¿qué harías con nuevas inversiones? ¿qué desarrollarías de tu proyecto?
10. Summary and call to action: ¿cuál es el resumen de la presentación? ¿cómo le incitas a invertir?



- **20 minutos**

La duración de la presentación no debe exceder los 20 minutos. Debes mantener la atención de tu público y largas y tediosas presentaciones sólo causan desasosiego o aburrimiento en tu audiencia.

Si seguimos la regla a rajatabla, esto te da unos 2 minutos por diapositiva que pueden parecer un mundo pero que realmente se pasan en un suspiro.

Aprovecha los ensayos para cronometrarte y comprobar si estás ajustado de tiempo y si alguien puede verificar tu ensayo, asegúrate de preguntarle por tu velocidad a la hora de hablar, que no lo hagas ni muy deprisa ni muy despacio

No te preocupes si la presentación es un poco más reducida, si has transmitido bien la idea, si has vendido tu producto... el tribunal llenará el espacio con preguntas que demostrarán su interés por tu proyecto ¡Y eso es muy bueno!

- **30 puntos**

Las transparencias son una guía, nunca las llenes de texto, focaliza en palabras clave en cada una de ellas y explica tú el resto. Llenar la diapositiva de texto sólo dificulta su lectura, confunde al público y da cierta imagen de desconocimiento sobre tu propio proyecto.

Intenta usar imágenes originales, creadas o modificadas por ti, que describan lo que quieres transmitir en cada diapositiva sin que parezcan sacadas todas de la misma librería de imágenes que tus compañeros. Distínguese también en los detalles.

Además, si lo consideras adecuado, puedes proporcionar una copia de la presentación impresa y encuadrada a cada miembro del tribunal, esto les permitirá escribir notas durante la presentación y recordar aspectos de la misma.

2. Preparación

Ya tenemos una presentación con las ideas, ahora toca preparar tu texto. Mi recomendación es que, con las transparencias a mano, redactes el texto que crees que deberías explicar en cada una de ellas. Haz referencias a partes de la memoria si hay puntos más desarrollados en ella. No es necesario incidir en profundidad en un apartado si ya está descrito.

Ahora entra en un proceso iterativo: lee el texto, modifica y ensaya la exposición leyendo. Ten en cuenta que leer es mucho más rápido que la exposición final así que ajusta los tiempos (normalmente, una lectura de 12 o 15 minutos se convierte en una exposición de 20). Una vez tengas el texto bien definido, ensaya sin ningún apoyo más que tu presentación. Revisa tu exposición y, si es necesario, hazte pequeñas tarjetas con palabras clave. Te darán confianza y te servirán de apoyo.



Ensayar la demostración del prototipo, resalta los puntos más importantes y diferenciadores e identifica aquellas partes que, en un momento dado, puedes pasar sin profundizar si vas justo de tiempo.

3. Guión

Si la memoria es como la “novela” de tu proyecto con su correspondiente planteamiento, nudo y desenlace, la exposición es como el “relato” de tu proyecto, una narración breve que todo el mundo debe poder entender. Intenta mantener al tribunal interesado en lo que estás contando y en lo que puedes mostrarles a continuación.

Cuenta las partes más esenciales del proyecto, a partir de las que ya hayas preparado para tu memoria y en el orden adecuado, intenta que lo que cuentes responda a estas preguntas y en este orden lógico:

1. ¿Qué es? – Descripción.
2. ¿Por qué lo he hecho? – Justificación.
3. ¿Cómo quiero que sea? / ¿Qué quiero que haga? – Objetivación.
4. ¿Cuándo lo he hecho? – Planificación.
5. ¿Cómo lo he hecho? – Explicación.

Aspectos a tener en cuenta:

- Incorporar algunos elementos multimedia relevantes y en su justa medida, sin saturar, ayuda a que aligerar la densidad de contenidos y aligerará tu presentación.
- Culminar los contenidos con una demostración práctica atractiva del producto final funcional es un acierto.
- Acabar la exposición con una parte personal de valoración, en la que narres tu experiencia y hagas unas conclusiones siempre es un valor añadido.

4. Exposición

En la exposición debes recordar que tú eres la imagen de tu proyecto, proyecta la mejor posible desde la actitud, el lenguaje o la imagen personal (vestimenta, higiene...). Llega con margen de tiempo para imprevistos, se educado y ve con confianza, dominas tu proyecto. Tener unos pocos nervios puede incluso ayudarte a estar alerta y reaccionar a los imprevistos. No te preocupes, este es el punto final de tu proyecto académico, el trabajo ya está hecho.