

ELEVATOR PITCH TRAINING

Cómo preparar una presentación de negocios corta y exitosa.



Agenda del entrenamiento

1. Teoría general
2. Reglas
3. Estructura
4. Forma
5. Tips y recomendaciones



**ELEVATOR
PITCH**

The logo features a stylized black and white illustration of an elevator shaft with a hand holding a pen, positioned above the text 'ELEVATOR PITCH' in a bold, sans-serif font.

TEORÍA

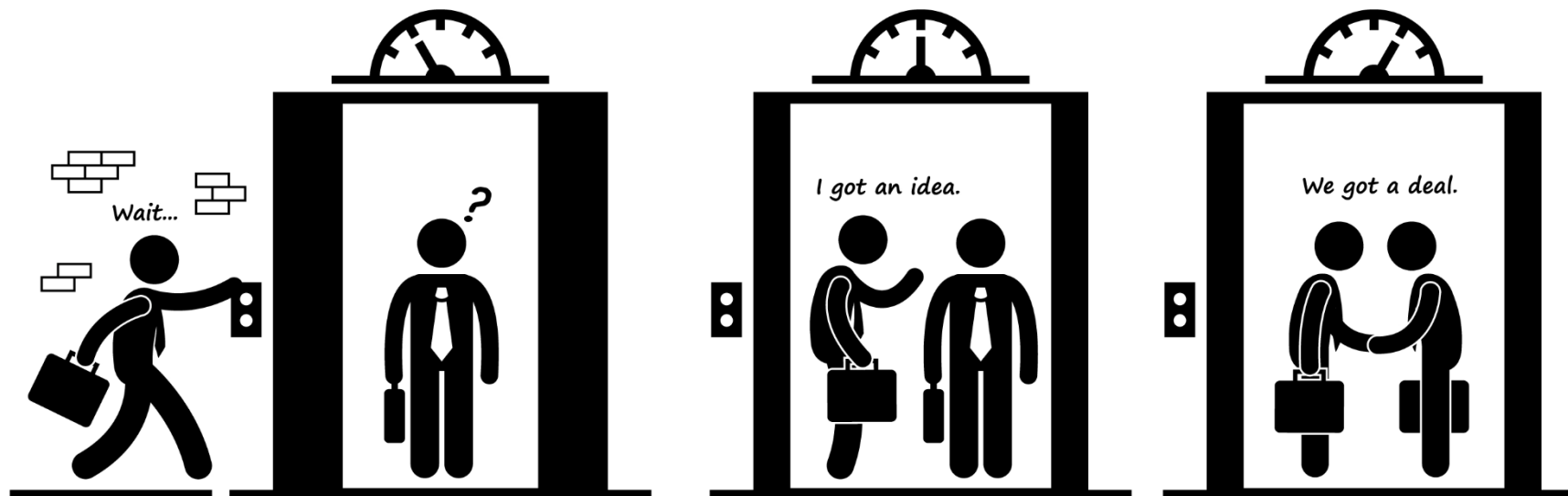
Concepto:

“Presentación corta sobre un proyecto, generalmente de negocios, ante potenciales clientes, accionistas o inversores, que incluye ideas claras, concisas y atractivas que permitan a la audiencia interesarse y tomar decisiones sobre si invertir o no sus recursos.”

Recibe su nombre, en referencia al poco tiempo empleado para utilizarlo, asemejando a un viaje en ascensor.



TEORÍA



TEORÍA



TEORÍA

Duración:

30-120
segundos



TEORÍA

Usos:

- *Emprendimiento (búsqueda de inversión, clientes o socios)*
- *Intraprendimiento (aprobación y habilitación de proyectos empresariales u organizacionales)*
- *Proyectos personales (obtención de recursos)*

Propósito: **Puesta en marcha** o **fortalecimiento** del proyecto

Objetivo: Capturar el **interés** del público meta hacia una **acción de apoyo**



EJEMPLO DE ELEVATOR PITCH

(VIDEO 01)



TEORÍA

Reglas:

1. **Conciso:** *manténganlo corto, menos es más*
2. **Claro:** *no a los términos técnicos ni al detalle extremo*
3. **Atractivo:** *generar interés y expectativa, enfocada en escuchar*
4. **Balance:** *entre humildad y pasión/determinación*
5. **Dirigido:** *estudie y conozca a su audiencia o receptor*



EJEMPLO DE CLARO Y CONCISO

(VIDEO 02)



ESTRUCTURA



ESTRUCTURA

Contenido clave (2 elementos):

1. *¿Por qué se necesita el producto o servicio? ¿Cuál es el problema y para quién es la solución?. Desde la perspectiva de los beneficios y resultados que tu oferta puede generar.*
2. *La propuesta de valor diferenciadora. ¿Qué lo/me hace único? No es una lista de características, sino la mención de lo que más valor le puede añadir a quien escucha. Corto y enfocado.*



ESTRUCTURA

Fases sugeridas:



PRESENTACIÓN



ESTRUCTURA

Inicio:

- **Historia breve:** *generador de vínculo emocional (propio)*
- **Wow statement:** *enfocándose en el problema o necesidad*
- **Escenario épico:** *conectando emocionalmente al escucha con la solución*

¡Háganlo personal!



ESTRUCTURA

Cierre (llamado a la acción):

- **Directo:** *recursos u oportunidades dirigidas*
- **Indirecto:** *invitación abierta pero con convicción*

¡Háganlo personal!



ESTRUCTURA

Presentación:

- **Básica:** *presentación con con seguridad ante receptores*
- **Específica:** *detallada si agrega valor al negocio/receptor*

** Su ubicación es adaptable según escenario o situación*



FORMA



FORMA

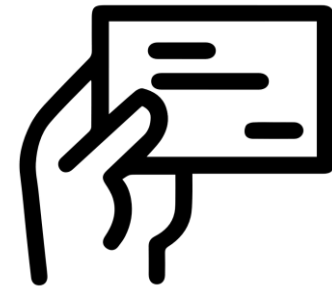
Lenguaje corporal



Vestimenta



Apoyo material



FORMA

Lenguaje corporal (7 tips):

- 1. Brazos abiertos y espalda recta*
- 2. Sonría al inicio, final y momentos de pausa*
- 3. Observe al escucha a los ojos*
- 4. Utilice gestos de determinación*
- 5. Varíe los gestos y guíe sobretodo los de manos*
- 6. Desplácese un poco pero despacio*
- 7. Respire profundo entre ideas o ante preguntas*



FORMA

Vestimenta:



EJEMPLO DE VESTIMENTA

(VIDEO 03)



FORMA

Material de apoyo:

1. *Tarjetas de presentación (si aplica)*
2. *Prototipo (si aplica)*
3. *Algo para anotar*

Elemento clave: ¡usted!



TIPS Y RECOMENDACIONES



TIPS Y RECOMENDACIONES

Práctica: método del 3x3x3:

- **3 etapas**
- **3 repeticiones**
- **3 circuitos**

Elabore guión, no memorice
Investigue a su audiencia
Busque generar confianza



¡GRACIAS!

Fernando Arce Montero
Consultor y coach para startups
armo.startups@gmail.com

