PROPÓSITO:

Que los estudiantes expliquen a través de un video pitch elevator o video de lanzamiento la importancia de su idea de negocio

MOTIVACIÓN:

Un pitch tiene como principal objetivo impactar a la audiencia ante la que se presenta nuestra información, es la oportunidad de desarrollar una idea.

https://www.youtube.com/watch?v=cAipRA9PBXc



https://mireiarmartinez.com/que-es-y-como-hacer-el...

Se trata de un **discurso preparado para persuadir a la audiencia y conseguir una conversión** y que tiene la característica de ser **muy corto**. Un mensaje de este tipo debe tener una duración de **entre 45 segundos y 2 minutos**, lo que dura de media un viaje en ascensor.

Te recomiendo que tengas uno preparado sobre tu marca personal, ya que nunca sabes donde puedes encontrar un cliente potencial o incluso un posible inversor.

Dedicándole un poco de tiempo en su elaboración te aseguras de tener una herramienta perfecta para atraer la atención y para exponer tus ideas o proyectos de forma breve, clara y concisa. No se trata de contarle a tu interlocutor todo lo bueno que tiene tu marca, pero sí de darle unas pinceladas para que tenga interés y quiera saber más sobre ella.

COMO PRESENTAR LA IDEA DE NEGOCIO

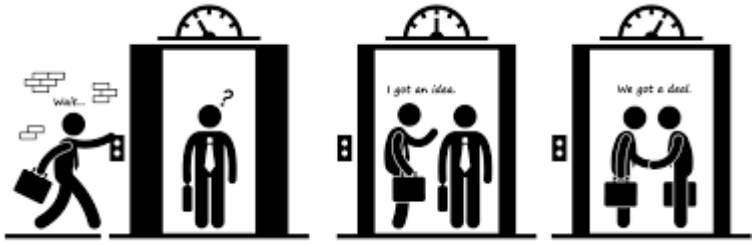
https://es.slideshare.net/betogess/presentation1-1...

Imaginemos una escena. Una persona entusiasmada trata de contar a otra una idea de proyecto empresarial. Es brillante y cambiará la vida de muchas personas. Sin embargo, su amigo no le comprende.

¿La razón? La falta de simplicidad a la hora de expresar una idea. No se trata de emplear un lenguaje pobre pero sí claro. Si no somos capaces de transmitir en dos frases un proyecto, que se comprenda a la primera, estaremos perdiendo la oportunidad de llegar a esa persona que podría ser nuestro mentor.

0d73f59690-problema-identificado.png

EXPLICACIÓN:



¿Qué es un elevator pitch?

Wikipedia nos dice:

> Elevator pitch o elevator speech es un anglicismo que se utiliza en el discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o accionistas cobrando especial relevancia para este segundo colectivo que se supone que busca proyectos y emprendedores con ideas claras, concisas y sintéticas para tomar decisiones sobre si invertir o no.

Como sabemos, los inversores son personas muy ocupadas por lo que debes ser capaz de condensar los puntos clave de tu idea de una manera que capte su atención, convencerlo de que es viable y dejarle claro la propuesta de valor. El objetivo es poder obtener una entrevista o reunión posterior con esa persona, en la que sí podrás explicarle con más detalle tu proyecto.

Su nombre de elevator pitch se debe a que asemeja el viaje en un ascensor que no dura más de 30 segundos. Entonces, imagina que entras en un ascensor y allí, cuando menos lo esperas, te topas con ese posible inversor.

El ascensor cierra sus puertas, es tu oportunidad, comienza la cuenta atrás…30 segundos… ¿qué le dirías?

Preparando un elevator pitch en cuatro pasos

Sigue estos cuatro pasos que te permitirán desglosar tu idea de negocio, para luego condensar lo relevante en tu discurso. Empezamos.

1. Define bien tu público objetivo

Si quieres tener una verdadera propuesta de valor, deberás delimitar tu público objetivo. Muchos emprendedores cometen el error de querer llegar a todo el mundo y, aunque es el sueño de todas las empresas, es muy difícil desarrollar un producto o servicio que complazca a todos.

En este sentido, definir tu público es clave, y no sólo para el elevator pitch sino para el éxito del negocio. Debes definir tu cliente ideal, detallando sus características, intereses, datos demográficos…descríbelo con el mayor detalle posible.

Te recomendamos que imagines una persona, le coloques un nombre y, a partir de allí, describe cómo es y lo que hace. Esa persona será tu cliente ideal y para él desarrollarás tu propuesta.

2. Identifica el problema

Las ideas exitosas son las que resuelven un problema o satisfacen una necesidad ¿de quién? pues de tu cliente ideal. Piensa que no se hacen propuestas para convencer a un público de algo, sino que se ofrecen soluciones a necesidades.

En este punto es importante que investigues en los medios de qué habla tu público objetivo (redes sociales, periódicos, foros). Luego, contrasta esta información con entrevistas. Al ponerte en contacto directo con tu público enfocarás mejor tu idea y, además, en tu elevator pitch podrás respaldar lo que dices con las fuentes consultadas y entrevistas realizadas. Esto le dará un valor adicional a tu mensaje.

3. Desarrolla tu solución

Luego de los 2 pasos anteriores seguro ya tendrás la solución en tus manos. Lo importante en este paso es saber transmitirla en un lenguaje cercano y sencillo, de manera que tanto al público objetivo como al inversor le quede claro el valor que aportará.

4. Crea tu mensaje

Por último, dale forma a tu elevator pitch, recordando que no debe exceder de un minuto cuando lo dices en voz alta, así que coge lápiz y papel:

– Rompe el hielo con una pregunta que capte la atención (funciona muy bien un dato clave de una cifra a partir del cual puedas desarrollar tu idea). Si logras captar la atención, ya tienes más de la mitad del trabajo conseguido.
– Preséntate con tu nombre, de una manera cercana
– Cuenta lo que hace tu empresa en tres palabras clave
– Describe el problema y por qué es relevante para tu público objetivo
– Explica la solución
– Deja claro la viabilidad y beneficio del negocio
– Incluye una frase que deje abierta la posibilidad de concertar una próxima reunión para hablar en detalle y, recuerda llevar siempre contigo tu tarjeta de presentación que será el broche de oro de tu discurso.

Un ejemplo de elevator pitch

Aquí te dejamos un ejemplo de un elevator pitch para que puedas guiarte mientras elaboras el tuyo:

¿Sabías que las plazas de residencias y colegios mayores actuales en España solo cubrirían el 56% de la demanda potencial de los próximos años? ¿Y que los estudiantes de posgrados demandan lugares con una ambiente más sofisticado y profesional?
Mi nombre es Ana y formo parte de un equipo de emprendedores, vamos a crear una residencia estudiantil para jóvenes profesionales y estudiantes de posgrado donde se sientan como en casa pero sin las preocupaciones de la vida diaria, con todos los servicios que necesitan en un solo espacio para que solo se concentren en sus estudios o trabajo.
Necesitamos dinero para hacerlo; sabemos que en el 2015 las principales transacciones de inversión se hicieron en activos inmobiliarios de este tipo y que la rentabilidad de este tipo de negocios está entre el 5,8% y el 6% en España.
Aquí está mi tarjeta, podemos reunirnos cuando gustes y conversamos en detalle.

Una vez tengas listo tu elevator pitch léelo varias veces, asegúrate que tiene toda la información necesaria para conseguir esa inversión. Escribe varias versiones y quédate con la mejor.

Luego, debes memorizarlo y practicar muchas veces, siempre que tengas unos minutos practícalo (además, son sólo 30 segundos) hasta lograr controlar el tiempo y que te salga con la mayor naturalidad posible. La puesta en escena es tan importante como el mensaje.

Con estos pasos ya no dejarás pasar ninguna oportunidad, estarás preparado en todo momento para contarle al mundo lo que quieres hacer ¡éxitos!.

¿CÓMO HACER UN ELEVATOR PITCH?

Para obtener un discurso adecuado primero debes tener muy claro qué es lo **que le ofreces al mercado y quien es tu público**. Así como informarte sobre quién es tu competencia y qué está haciendo.

Con esto tienes información suficiente para hacer tu presentación. Debes **exponer tu proyecto de forma clara y directa**, remarcando lo que te diferencia de la competencia. El resultado final deben ser unas **pocas frases que sean capaces de transmitir la esencia de tu idea**.

ERRORES A EVITAR AL HACER TU ELEVATOR PITCH

No tener pasión

Esto es mucho **más habitual de lo que parece**, y puede hacer que posibles socios, inversores o clientes huyan de ti.

¿Te gusta tu proyecto? ¡Pues demuéstralo! Piensa que, si no te emociona a ti, ¿cómo va a emocionar

a terceros?

No generar interés

En un elevator pitch tienes muy poco tiempo, así que no intentes contarlo todo. Escoge muy bien tus palabras y **lanza algún gancho** que atrape a tu audiencia y provoque que sea ella la que te pida más información.

No ser tú misma

Si intentas ser alguien que no eres te va a costar mucho más elaborar el discurso y mantenerlo. Ser auténtica te pondrá las cosas mucho más fáciles y te permitirá **conectar mejor con tu audiencia**.

No dejar datos de contacto

Increíble pero cierto, he visto casos de personas que después de haber trabajado mucho su mensaje al final no aportaban datos de contacto. No dejes que a ti te ocurra lo mismo, procura que tu interlocutor siempre sepa cómo contactar contigo, y mejor si le das **varias alternativas**.

EJEMPLO DE ELEVATOR PITCH

«Hola soy Mireia, diseñadora web especializada en marca personal, asesora, mentora y formadora de emprendedores y diseñadores web. Ayudo a profesionales que pasan desapercibidos entre la gran competencia y tienen dificultades a la hora de vender sus servicios y cursos online. A través del diseño web, mentorías y estrategias de marketing les ayudo a impulsar sus negocios consiguiendo una presencia online irresistible que les permita convertir las visitas en clientes. Una presencia online que transmita su propuesta de valor profesional y les permita diferenciarse y destacar gracias a la marca personal, comunicándola de forma auténtica y coherente desde su esencia. Todo para conseguir la vida que siempre han soñado con más y mejores clientes para su negocio. Si todo esto te parece interesante y quieres saber más puedes encontrarme en MireiaRMartinez.com.»

ELEMENTOS PARA CREAR TU ELEVATOR PITCH

Presentación con especialidad: Hola soy Mireia, diseñadora web especializada en marca personal, asesora, mentora y formadora de emprendedores y diseñadores web.

Público objetivo: Ayudo a profesionales

Problema: que pasan desapercibidos entre la gran competencia y tienen dificultades a la hora de vender sus servicios y cursos online.

Solución: A través del diseño web, mentorías y estrategias de marketing

Beneficios: les ayudo a impulsar sus negocios consiguiendo una presencia online irresistible que les permita convertir las visitas en clientes. Una presencia online que transmita su propuesta de valor profesional y les permita diferenciarse y destacar gracias a la marca personal, comunicándola de forma auténtica y coherente desde su esencia. Todo para conseguir la vida que siempre han soñado con más y mejores clientes para su negocio.

Contacto: Si todo esto te parece interesante y quieres saber más puedes encontrarme en MireiaRMartinez.com.

Invierte un poco de tiempo y esfuerzo en crear tu elevator pitch y tendrás en tus manos una herramienta de marketing de lo más efectiva. ¿Lista para crear un super elevator pitch?



https://www.pymesyautonomos.com/vocacion-de-empres...



EJERCICIOS:

1- Crear en un video, el pitch publicitario en donde se explique de manera clara, creativa, enérgica, motivante, innovadora, sintetizada la idea de negocio, mostrando los mas importante de ellas, la propuesta de valor o valor agregado, la solución a una problemática o la creación de una necesidad, así como el prototipo del producto o maqueta del servicio

El video debe durar 2 minutos como mínimo y podrá mostrar imágenes, se puede editar para que se mas original y llamativo

Debe aparecer usted, con ropa adecuada para su idea de negocio

Puede llevar música de fondo pero esta no debe distorsionar el contenido

2- Realizar en power point la presentación de la idea de negocio según formato enviado, alimentándolo con la información creada durante el año y con base en la Matriz DOFA y el mapa de la empatía

EVALUACIÓN:

Revisión del video pitch elevator

BIBLIOGRAFÍA:

https://www.merca20.com/7-puntos-para-un-pitch-publicitario-exitoso/

https://retos-directivos.eae.es/elevator-pitch-ejemplos-y-consejos-practicos-para-elaborarlo/

https://www.youtube.com/watch?v=cAipRA9PBXc