elevator pitch

El arte del Elevator Pitch

Daniel Billingslea

“El Arte del Elevator Pitch” *por Daniel Billingslea*

Este ebook no habría sido posible sin la colaboración y apoyo de personas excepcionales. Mi más sincero agradecimiento a Cristina Collazos y Alejandro Carbonell, cuyas valiosas retroalimentaciones y guía fueron fundamentales para dar estructura al ebook. A Jennifer Mejía Zeller (@queduo), la mente creativa detrás del impecable diseño y diagramado, gracias por darle vida a mis ideas de manera tan atinada y visualmente atractiva. Y a Mariana Plata, por tu meticulosa revisión y tu incondicional acompañamiento en cada etapa del proceso, eternamente agradecido.

Gracias por ser parte esencial de este proyecto.

El arte del Elevator Pitch

Gracias por estar aquí.

Hola, soy *Daniel Billingslea*, y quiero comenzar agradeciéndote por tomar el tiempo para leer este ebook. Es un honor para mí poder compartir contigo mi experiencia y conocimientos sobre el fascinante mundo de los elevator pitches.

Este viaje que estamos a punto de emprender está diseñado para ofrecerte herramientas y estrategias que te ayudarán a comunicar tus ideas de manera efectiva y persuasiva.

En ***"El Arte del Elevator Pitch"*** encontrarás una guía completa que desglosa cada elemento crucial para crear un pitch impactante. Desde entender la importancia de captar la atención en los primeros segundos, hasta perfeccionar tu mensaje para distintas audiencias y situaciones.

Este libro no solo te proporcionará teoría, sino también ejemplos prácticos, plantillas y consejos que podrás aplicar de inmediato a tus proyectos y presentaciones.

Cada letra de esta pieza tiene la intención de agregar valor a ti y tu proyecto. Espero que disfrutes leyendo este ebook tanto como yo disfruté escribiendo. Estoy convencido de que, con dedicación y práctica, podrás transformar tus ideas en presentaciones irresistibles que capturen la atención y el interés de quienes te escuchan.

Gracias por permitirme ser parte de tu camino hacia el éxito.

El libro no termina aquí

TU PITCH, PASO A PASO

Convertí este libro en una plataforma: **14 lecciones en video**, un taller que te lleva componente por componente y una evaluación con inteligencia artificial que te dice qué le falta a tu pitch antes de que salgas a decirlo.

mipitch.app

Si estás en una incubadora, universidad o programa, pide tu enlace a quien lo lidera.

¿Acompañas a otros?

PARA MENTORES Y PROGRAMAS

Si eres mentor, o diriges una incubadora, aceleradora, universidad o concurso, MiPitch trabaja con tu grupo completo: cada persona construye su pitch guiada, y tú ves en un panel quién avanza y quién se quedó, **antes** de presentar.

Escríbeme: info@mipitch.app

ÍNDICE

1 Introducción

2 Fundamentos del Elevator Pitch

¿Qué es?

Su Importancia

Su Objetivo

Sus Características

3 Tipos de Pitch

6 Estructura y Componentes Clave

7 El Problema

8 La Solución

9 Mercado Objetivo

10 Modelo de Negocio

11 Progreso o Resultados

12 Proyección Financiera

13 Competencia

14 Equipo

15 ¿Qué Estás Buscando? (Ask)

16 Cierre

17 Consejos para Presentar tu Pitch

20 Glosario de Palabras Clave

21 Conclusión

22 Agradecimiento y Contacto

INTRO-DUCCIÓN

En este mundo de tanta competencia, es realmente crítico ser capaz de captar rápidamente la atención de un posible inversor, socio o prospecto de venta. El elevator pitch es una de las principales herramientas para lograrlo con éxito.

Este eBook te ayudará a entender su formato y elementos con mayor detalle, a través de ejemplos prácticos, plantillas y consejos útiles que te permitan presentar tu idea de manera clara, concisa e impactante.

"El arte del elevator pitch" es la guía práctica para poder explicar tu gran solución al mundo, aplicando las siguientes técnicas en pocos minutos.

Aprenderás a identificar el tipo de "pitch" que más se adapte a la necesidad del momento, qué ajustes realizar, validar su factibilidad y comunicarlo de una forma fácil y práctica.

Este libro te guiará paso a paso, desde la ideación hasta la ejecución del proyecto. Con ejemplos de la vida real y ejercicios prácticos aprenderás el "qué", el "por qué" y sobre todo: "el cómo".

Bienvenidas y bienvenidos a "El Arte del Elevator Pitch", tu guía paso a paso para crear tu pitch ideal y llevar tu negocio al siguiente nivel.

Capítulo 1

FUNDAMENTOS CLAVE DEL ELEVATOR PITCH

Te sugiero...
leer este capítulo pensando en el uso que le darás a tu elevator pitch en tu negocio o vida.

*"Una **idea** brillante pierde su luz si no sabemos **cómo transmitirla**"*

Antes de ver los componentes clave y tipo de pitch, ***veamos qué es exactamente el pitch,*** cuáles son sus objetivos y comencemos a familiarizarnos con sus principales características.

¿Qué es?
Un elevator pitch es una breve presentación, generalmente de pocos minutos, que resume de manera clara y concisa lo que hace tu empresa, quién eres y qué valor ofreces. Su nombre proviene de la idea de poder comunicar este mensaje en el tiempo que dura un viaje en ascensor.

Su Importancia
Un buen elevator pitch es crucial porque puede ser la primera impresión que des a potenciales inversores, clientes o socios. Es tu carta de presentación y debe ser lo suficientemente persuasiva, imponente y clara para abrir la puerta a futuras conversaciones y oportunidades de negocio.

Su objetivo
El objetivo no es cerrar un trato en esos breves instantes, sino despertar suficiente interés y curiosidad para que tu oyente quiera saber más. Un buen elevator pitch es claro, emocionante y deja al oyente con ganas de continuar la conversación. Cuando te encuentres con esa oportunidad fugaz, este libro te ayudará a estar listo para aprovecharla al máximo.

Sus características
Atractivo: Utiliza un lenguaje que enganche y sea fácil de entender. Evita tecnicismos innecesarios y trata de contar una historia o hacer una analogía que haga que tu idea sea fácil de visualizar y recordar.
Breve: Mantén tu discurso entre 1 a 5 minutos, dependiendo de la situación y del tiempo disponible. **Conciso:** Sé directo y al grano, evitando información innecesaria.

TIPOS DE PITCH

Capítulo 2

*"**No esperes** la oportunidad perfecta; **créala**."*

Te sugiero...
leer este capítulo pensando en los diferentes escenarios donde te imaginas aplicando cada tipo de pitch.

Recuerda que, a diario, utilizamos algún "pitch" incluso sin darnos cuenta.

Cuando nos presentamos a alguien, explicamos una idea en el trabajo, o incluso cuando intentamos convencer a un amigo de probar un restaurante. Estas interacciones son oportunidades para vender nuestras ideas, proyectos o a nosotros mismos. Ya que no es lo mismo comunicar tu idea a un potencial cliente que a un potencial inversor, es muy importante que el tipo de pitch que elijas embone con tu audiencia objetivo.

En este capítulo, identificaremos los escenarios más comunes para realizar nuestro pitch y qué elementos clave de la estructura debemos utilizar según la conveniencia.

Con la estructura correcta, podemos transformar cada una de estas situaciones en una oportunidad para destacar y persuadir, aprovechando al máximo cada interacción y así alcanzar nuestros objetivos personales y profesionales.

TIPOS DE PITCH

Elevator Pitch

Este tipo de pitch es ideal para situaciones informales o espontáneas, como encuentros en eventos de networking, cuando tienes poco tiempo para captar la atención de alguien. Se trata de un resumen breve y conciso que explica quién eres, qué hace tu empresa y qué valor ofreces.

Pitch de Inversión

Este tipo de pitch se utiliza cuando se busca financiamiento de inversores, en reuniones formales donde se dispone de más tiempo para exponer tu negocio. En el mismo, tu objetivo será ofrecer una presentación detallada que abarca el problema, la solución, el mercado, el modelo de negocio, el equipo y las proyecciones financieras.

Pitch de Ventas

Este tipo de pitch se usa para reuniones de ventas, demostraciones de productos o llamadas en frío. Se trata de un discurso dirigido a potenciales clientes, enfocado en cómo tu producto o servicio puede resolver un problema específico que enfrentan.

Pitch de Socios

Este tipo de pitch se usa en reuniones con potenciales socios o aliados estratégicos, donde se exploran sinergias y colaboraciones. En el mismo, el objetivo es dar una presentación que busca establecer una colaboración estratégica, destacando los beneficios mutuos y cómo ambas partes pueden ganar.

Pitch de Productos

Este tipo de pitch es perfecto para demostraciones de productos, lanzamientos y ferias comerciales. Es un discurso enfocado en los detalles y beneficios de un producto específico, explicando cómo funciona y por qué es superior a las otras alternativas.

Pitch de Medios

Este tipo de pitch se utiliza para ruedas de prensa, lanzamientos de productos o al intentar conseguir cobertura mediática. Consiste en ofrecer una presentación diseñada para captar la atención de periodistas y medios de comunicación, destacando las noticias o historias más atractivas de tu negocio.

Pitch de Impacto Social

Este tipo de pitch se usa para presentar proyectos o iniciativas que tienen un enfoque social o ambiental. El objetivo es destacar cómo tu proyecto contribuye positivamente a la sociedad o al medio ambiente, mostrando datos concretos y resultados esperados para atraer a inversores sociales, ONG o entidades gubernamentales.

Pitch de Contratación

Este tipo de pitch se usa en ferias de empleo, entrevistas y eventos de reclutamiento. Es una presentación que vende la empresa a posibles empleados, destacando la cultura, misión y oportunidades de crecimiento.

Pitch de Competencia

Este tipo de pitch es ideal para eventos y concursos de startups, donde se presentan ideas de negocio ante un jurado. Este discurso es elaborado específicamente para las reglas y puntos de evaluación del concursos o competencias, por lo general se compite para obtener premios, financiamiento o reconocimiento.

Pitch de Retroalimentación

Este tipo de pitch se utiliza en reuniones de focus group, sesiones de prueba de producto o en cualquier contexto donde se busque mejorar a partir del feedback recibido. Es un discurso que solicita opiniones y sugerencias constructivas sobre un producto, servicio o idea.

Pitch de Sostenibilidad

Este tipo de pitch se utiliza para presentar iniciativas empresariales que buscan promover prácticas sostenibles y responsables con el medio ambiente. El objetivo es demostrar cómo tu empresa integra la sostenibilidad en sus operaciones y el impacto positivo que genera, buscando atraer a inversores interesados en la responsabilidad social corporativa y la sostenibilidad ambiental.

Con la estructura correcta, como definir claramente el problema, la solución y el valor que ofrecemos, podemos transformar cada una de estas oportunidades en un espacio para destacar y persuadir, aprovechando al máximo cada interacción para alcanzar nuestros objetivos. Ahora que conocemos algunos de los tipos de Pitch más utilizados, a continuación, te comparto los componentes clave, que darán una estructura perfecta a tu pitch ideal.

ESTRUCTURA Y COMPONENTES CLAVE

→ Capítulo 3

*

Te sugiero... *hacer una pausa al final de cada punto que te comparto, para que puedas ir construyendo tu pitch en vivo con la compañía de este paso a paso.*

*

*"El **miedo a fallar** no debe ser mayor que la emoción de intentarlo."*

Ahora sí, ¡Manos a la obra!

En este capítulo te comparto los 10 pasos recomendados en un elevator pitch.
En cada uno de los pasos veremos su significado, algunos consejos clave y un ejemplo que puedes adaptar según tus necesidades.

1. El Problema

Cuando hablo de “El Problema”, me refiero a una necesidad o desafío específico que enfrenta tu cliente o mercado objetivo. Es fundamental que este problema sea claro y tangible para que los oyentes puedan comprender su relevancia y magnitud. Recuerda que, si tu producto o servicio no resuelve un problema, no tienes un negocio viable.

Consejos para describir el problema:

- **Asegúrate** que el problema sea específico, claramente definido, y expuesto en un lenguaje sencillo y fácil de entender.
- **Ofrece** ejemplos concretos sobre cómo el problema impacta la vida de tu cliente.
- **Utiliza** frases que enganchen la atención, como iniciando con pregunta (¿Sabias qué?), ofreciendo estadísticas (1 de cada 10) o hechos sorprendentes.
- **Conecta** emocionalmente con tu audiencia a través del reconocimiento de cómo impacta problema en la vida de las personas.

→ ***Ejemplo:***

¿Sabías que la congestión del tráfico en nuestra ciudad afecta a 1 de cada 3 personas, obligándolas a pasar más de 2 horas al día atrapadas en embotellamientos? Esto no solo reduce la productividad y aumenta los costos para las empresas debido a los retrasos en las entregas, sino que también impacta negativamente en la calidad de vida de los ciudadanos, causando estrés y disminuyendo el tiempo que pueden dedicar a sus familias y actividades personales.

* Tip #1:

El problema está claramente definido y engancha a la audiencia desde el inicio con una pregunta.

* Tip #2:

Menciona cómo afecta directamente la vida del cliente ya sea tiempo, dinero o calidad de vida.

→ ***Tomate unos minutos*** *para desarrollar el problema que quieres presentar.*

2. La Solución

La solución tiene nombre y apellido: este es el momento de brindar tu propuesta que resuelve el problema identificado. Debe ser innovadora, eficiente y directamente relacionada con el problema.

Consejos para describir tu solución:

- **Asegúrate** de que tu solución esté directamente relacionada con el problema que has descrito.
- **Mantén** tu explicación sencilla, libre de tecnicismos y jerga que pueda confundir a tu audiencia.
- **Explica** los beneficios claros y tangibles de tu solución para los usuarios. Tu valor diferencial.
- **Si tienes** testimonios de usuarios o datos de resultados reales, inclúyelos para respaldar tu solución.
- **Mantén** tu explicación clara y simple, enfocándote en los puntos clave sin perderte en los detalles, de lo contrario el tiempo no te alcanzara.

**** Ejemplo:***

Nuestra aplicación móvil, QuickRoute, utiliza tecnología avanzada para proporcionar rutas alternativas en tiempo real, ayudando a los conductores a evitar el tráfico y reducir su tiempo de viaje hasta en un 30%. A diferencia de otros sistemas de navegación, QuickRoute aprende de tus patrones de conducción para ofrecerte rutas personalizadas y eficientes. Además, nuestra interfaz intuitiva permite que cualquier usuario, sin conocimientos técnicos, pueda ingresar su destino y obtener la mejor ruta en segundos. Con QuickRoute, no solo ahorras tiempo, sino también dinero en combustible, y contribuyes a reducir la congestión en nuestras calles.

* Tip #1:

La solución es directamente relacionada al problema planteado en el pitch

* Tip #2:

Podemos identificar los beneficios claros que nuestra solución ofrece a los clientes

→ ***Tomate unos minutos*** *para desarrollar la solución que quieres presentar*

3. Mercado Objetivo

El mercado objetivo es crucial para definir a quién está dirigido tu producto o servicio. Comprender y comunicar claramente tu mercado objetivo te permitirá atraer a los clientes adecuados y maximizar tu impacto. Recuerda: no todo el mundo es tu cliente... ¡y eso es algo bueno!

Consejos para describir tu cliente objetivo:

- **Describe** a tu audiencia claramente: ¿Quién es tu cliente ideal? ¿Cómo se ve? ¿Qué hace los fines de semana? ¿Qué valora?
- **Divide** tu mercado en segmentos, siendo lo más específica posible.
- **Incluye** detalles importantes: edad, género, ubicación, estilos de vida, e intereses.
- **Proporciona** datos sobre el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento, y recuerda justificar por qué es relevante.

→ ***Ejemplo:***

Nuestro mercado objetivo son madres que trabajan fuera del hogar, entre 30 y 45 años, y que viven en áreas urbanas. Nos enfocamos en aquellas que buscan soluciones eficientes para equilibrar su vida laboral y familiar. Este segmento, compuesto por más de 5 millones de mujeres en el país, está en constante crecimiento y demanda productos que ahorren tiempo y sean sostenibles, alineándose perfectamente con nuestra oferta.

* Tip #1:

La descripción de la audiencia es detallada y especifica.

* Tip #2:

Se entiende la relevancia y tamaño y crecimiento del mercado objetivo.

→ ***Tomate unos minutos*** *para desarrollar tu mercado objetivo*

4. Modelo de Negocio

El modelo de negocio es el plan que define cómo tu empresa ganará dinero. Comunicar esto claramente muestra que tienes un camino viable para la sostenibilidad y el crecimiento.

Consejos para describir tu modelo de negocio:

- **Describe** las fuentes de ingresos de tu negocio.
- **Explica** por qué los clientes pagarán por tu producto o servicio, puedes mencionar tu propuesta de valor.
- **Proporciona** información sobre tus expectativas de ingresos y crecimiento.
- **Explica** cómo planeas escalar tu negocio para aumentar los ingresos.
- **Demuestra** sostenibilidad: ¿cómo tu negocio es sostenible?

→ ***Ejemplo***

Nuestro modelo de negocio se basa en una combinación de **suscripciones mensuales y venta directa** de dispositivos. Los clientes pagan una tarifa mensual para acceder a nuestro servicio de rutas alternativas en tiempo real y pueden adquirir dispositivos de navegación personalizados.

Proyectamos alcanzar $1 millón en ingresos anuales en los próximos tres años mediante la expansión a nuevas ciudades y la introducción de funciones *premium*. Nuestro modelo es sostenible y escalable, asegurando márgenes de beneficio saludables.

* Tip #1:

Se puede ver de manera clara la fuente principal de ingreso del negocio

* Tip #2:

Muestra la sostenibilidad a largo plazo

Tomate unos minutos *para desarrollar tu modelo de negocio*

---

5. Progreso o Resultados

El progreso y los resultados que tu empresa ha logrado hasta la fecha son cruciales para demostrar la tracción y el impacto real que has tenido en el mercado. Estos indicadores no solo añaden credibilidad a tu proyecto, sino que también validan tu modelo de negocio y tus estrategias. Mostrar datos concretos como el aumento de ingresos, la expansión geográfica, o cualquier otro logro relevante demuestra que estás avanzando en la dirección correcta y que tu empresa tiene el potencial de seguir creciendo.

Consejos para describir tu progreso o resultados:

- **Comparte** en qué etapa se encuentra tu proyecto: idea, PMV, validación, por ejemplo.
- **Menciona** hitos importantes como logros clave y fechas significativas.
- **Ofrece** estadísticas o datos que respalden tu progreso.
- **Utiliza** historias de éxito y testimonios para demostrar el impacto.
- **Indica** cómo ha crecido tu base de clientes y el uso de tu producto.
- **Menciona** cualquier premio o reconocimiento que hayas recibido.

→ ***Ejemplo***

En los últimos seis meses, hemos implementado QuickRoute en 50 edificios comerciales, logrando una reducción promedio del 15% en el tiempo de viaje para nuestros usuarios. Un cliente reportó ahorros de $50,000 anuales gracias a nuestra solución. Además, nuestro número de usuarios ha crecido un 25% mes a mes desde el lanzamiento. Recientemente, fuimos galardonados con el **premio a la Innovación en Movilidad Urbana.**

* Tip #1:

Podemos identificar logros importantes y la etapa en la que se encuentran

* Tip #2:

Siempre es recomendable destacar si tienes algún premio o reconocimiento, porque demuestra la trayectoria de tu idea

→ ***Tomate unos minutos*** *para desarrollar tu progreso y resultados*

6. Proyección Financiera

La proyección financiera muestra a los inversores y socios potenciales que tienes un plan sólido para generar ingresos y crecer. Esto demuestra tu comprensión del negocio y su viabilidad a largo plazo. Es tu compromiso plasmado en números.

Consejos para describir tu proyección financiera:

- **Ofrece** una visión clara de tus expectativas de ingresos y beneficios para los próximos meses y años.
- **Describe** los gastos más importantes y cómo impactan en tus márgenes de beneficio.
- **Explica** cuándo esperas alcanzar el punto de equilibrio y ser rentable.
- **Asegúrate** de que tus proyecciones sean realistas y basadas en datos concretos.
- **Incluye** una línea de tiempo, gráficos o tablas que faciliten la comprensión de tus datos financieros.

Ejemplo

Proyectamos alcanzar **$5 millones en ingresos anuales** el tercer año, con márgenes de beneficio del 30%. Nuestros principales gastos son en desarrollo de tecnología y marketing. Esperamos alcanzar el **punto de equilibrio en el segundo año**, con un crecimiento continuo a partir de entonces. Nuestras proyecciones se basan en nuestras tasas actuales de crecimiento y en la expansión a nuevos mercados, como se muestra en las siguientes tablas y gráficos.

* Tip #1:

Se puede ver de forma clara y realista las expectativas de ingresos y beneficios

* Tip #2:

Se aprecia cuando se alcanza el punto de equilibrio y se inicia el crecimiento continuo

→ ***Tomate unos minutos*** *para desarrollar tu proyección financiera*

7. La Competencia

Conocer y comunicar quiénes son tus competidores, así como destacar cómo te diferencias de ellos, es vital para mostrar tu posicionamiento en el mercado y tu ventaja competitiva. Este conocimiento te permite no solo identificar tus fortalezas y debilidades en comparación con otros jugadores del mercado, sino también aprovechar oportunidades que otros no han visto. Al presentar claramente tu ventaja competitiva, puedes demostrar a inversores, socios y clientes potenciales por qué deben elegir tu producto o servicio sobre los demás.

Consejos para describir tu competencia:

- **Nombra** a tus competidores más relevantes y describe brevemente sus productos o servicios.
- **Destaca** tus ventajas competitivas explicando qué te diferencia y por qué tu producto o servicio es mejor.
- **Proporciona** datos que respalden tu conocimiento del mercado y la posición de tus competidores.
- **Recuerda** enfatizar las fortalezas de tu negocio y las oportunidades que has identificado, intenta no hablar mal de la competencia.
- **Puedes** aprovechar para explicar cómo planeas adaptarte y evolucionar frente a la competencia.

→ ***Ejemplo:***

Nuestros principales competidores son XYZ Corp y ABC Inc., que ofrecen soluciones de navegación similares. Sin embargo, a diferencia de XYZ Corp, **nuestro sistema utiliza inteligencia artificial** para aprender de los patrones de conducción de los usuarios, proporcionando rutas más personalizadas y eficientes. El mercado de navegación está creciendo un 10% anual, y **nuestra tecnología patentada nos da una ventaja única.** Además, estamos constantemente innovando y mejorando nuestras funcionalidades basándonos la validación de nuestros usuarios.

* Tip #1:

Podemos ver como se destaca el valor diferencial de nuestra solución sobre el de la competencia

* Tip #2:

Explicar cómo puedes adaptarte a los cambios futuros siempre es bien visto en un pitch

→ ***Tomate unos minutos*** *para investigar y mostrar a tus competidores*

8. El Equipo

El equipo es fundamental para el éxito de cualquier empresa. Mostrar la experiencia y habilidades de tu equipo no solo demuestra que tienen el talento necesario para ejecutar el plan, sino que también genera confianza en inversores, socios y clientes potenciales. Un equipo fuerte y competente es un indicador de que tu empresa tiene la capacidad de enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades, lo que refuerza la credibilidad de tu proyecto.

Consejos para describir tu equipo:

- **Presenta** brevemente a los miembros clave del equipo y sus habilidades relevantes.
- **Explica** cómo las habilidades de los miembros del equipo se complementan entre sí. Un equipo equilibrado siempre agrega valor.
- **Menciona** logros significativos de los miembros del equipo en sus carreras anteriores.
- **Habla** sobre la dedicación y la pasión del equipo por el proyecto.
- **Muestra** cómo el equipo ha colaborado eficazmente en el pasado.

→ ***Ejemplo:***

Nuestro CEO, Carlos Rodriguez, tiene **más de 20 años de experiencia en la industria tecnológica**, mientras que nuestra CTO, María Perez, aporta una vasta experiencia en desarrollo de software. Juntos, complementan la visión estratégica con habilidades técnicas de alto nivel. Nuestro equipo **ha lanzado con éxito tres startups tecnológicos que han sido adquiridas por empresas de la lista Fortune 500.** Estamos profundamente comprometidos con la misión de proporcionar soluciones sostenibles y hemos trabajado incansablemente para desarrollar este producto.

* Tip #1:

Los logros significativos del equipo agregan valor a tu proyecto

* Tip #2:

En el ejemplo podemos ver a los miembros clave y un resumen de sus fortalezas para este proyecto

→ ***Tomate unos minutos*** *para identificar y compartir a los miembros de tu equipo*

9. ¿QUÉ ESTÁS BUSCANDO? "El Ask"

Uno de los puntos más importantes de todo pitch, es que tu público sepa lo que necesitas, por eso siempre explica claramente que estas buscando para llevar tu proyecto al siguiente nivel. Ya sea inversores, socios potenciales, mentoría, equipo, patrocinio, conexiones, recursos o apoyo estratégico. Detallar de manera específica como lo que buscas acelerara el crecimiento de tu proyecto es crucial ya que demuestras que tienes una estrategia bien pensada y que sabes exactamente qué se necesita para llevar tu empresa al siguiente nivel. Esto facilita a los inversores y socios entender cómo pueden contribuir de manera efectiva al éxito de tu proyecto.

Consejos para describir lo que buscas:

- **Define** claramente la cantidad de financiamiento o el tipo de apoyo que estás buscando. Recuerda que no siempre es dinero
- **Detalla** cómo planeas usar el dinero o el apoyo recibido.
- **Explica** los beneficios que obtendrán los inversores o socios al apoyarte.
- **Incluye** plazos y metas claras:
- **Proporciona** una línea de tiempo clara y metas específicas para el uso de los fondos.
- **Muestra** por qué su apoyo es vital para el crecimiento y éxito de tu empresa.

→ *Ejemplo:*

Estamos buscando **$1 millón en financiamiento** para expandir nuestras operaciones. Los fondos se utilizarán para el desarrollo de producto, marketing y expansión a nuevos mercados. Los inversores se beneficiarán de una participación del 20% en la compañía y un retorno proyectado del 5x en cinco años. Planeamos utilizar los fondos en los próximos 12 meses para alcanzar un crecimiento del 50% en nuestra base de usuarios. Su financiamiento nos permitirá **acelerar el desarrollo y lanzar al mercado antes de lo previsto.**

* Tip #1:

Podemos identificar claramente la necesidad del proyecto y para que será utilizado

* Tip #2:

Explicar los beneficios que recibe la contraparte siempre es un atractivo para quien desea ayudarnos

*

¿Tu momento ha llegado, cuenta al mundo que estás buscando?

10. El Cierre

El cierre es crucial, ya que es la última impresión que dejas con tu pitch. Recuerda a tu audiencia los puntos más importantes de tu proyecto, como su nombre, sus características más relevantes y un llamado a la acción claro y contundente. Estos elementos ayudarán a que tu audiencia recuerde tu presentación y se motive a acompañarte en tu misión. Asegúrate de transmitir pasión y confianza en tu cierre y así dejar una impresión duradera y positiva.

Consejos para describir el cierre:

- **Resume** brevemente los puntos clave que hacen tu propuesta única y valiosa.
- **Indica** claramente lo que deseas que haga tu audiencia a continuación.
- **Termina** con energía y confianza, mostrando tu entusiasmo por el proyecto.
- **Invita** a tu audiencia a formar parte de tu proyecto.
- **Agradece** a tu audiencia por su tiempo y consideración.
- **Muestra** los datos donde se te puede contactar.

**** Ejemplo:***

En resumen, nuestra solución ofrece una forma innovadora y eficiente de reducir el tráfico urbano, mejorando la calidad de vida de millones. **Estamos emocionados de trabajar con inversores comprometidos** que compartan nuestra visión. Únase a nosotros para hacer una diferencia. Nos encantaría **programar una reunión la próxima semana para discutir más detalles y responder a cualquier pregunta** que puedan tener. Gracias por su tiempo y por considerar nuestra propuesta. Pueden encontrarnos en: redes sociales y correo electrónico.

*** Tip #1:**

Concluye ofreciéndole a tu audiencia los puntos claves que te gustaría recuerden de tu solución

*** Tip #2:**

Siempre demuestra agradecimiento y comparte los datos de contacto para posibles reuniones futuras

→ ***Tomate unos minutos*** *para diseñar el cierre y resumen de tu pitch*

Toca practicar

ARMA TU PITCH PASO A PASO

Ya tienes los 10 componentes. Ahora constrúyelo en MiPitch, la plataforma que creé a partir de este libro: te guía paso a paso, una inteligencia artificial te dice qué le falta y te entrega tu presentación lista para proyectar.

mipitch.app

Escanea el código o escribe la dirección en tu navegador.

¿Estás en una incubadora, universidad o programa?
Pide tu enlace personal a quien lo lidera y empieza hoy.

¿Emprendes por tu cuenta?
Escríbenos a **info@mipitch.app** y te contamos cómo entrar.

¿Diriges un programa o mentoreas emprendedores?
Conversemos por **WhatsApp +507 6416-7651**.

CONSEJOS FINALES PARA PRESENTAR TU PITCH

Capítulo 4

Te sugiero... *identificar cuál consejo es el más útil para ti, dependiendo de tus áreas de oportunidad y/o crecimiento.*

Ahora que sabemos la estructura, los elementos claves y cual es la mejor ocasión para utilizarlos, en este capítulo te comparto algunos de los consejos que he notado más valor te pueden agregar a la hora de presentar tu pitch.

"Una visión sin acción es solo un sueño."

1. Conoce a tu audiencia:

- Investiga a quiénes les estarás presentando y adapta tu mensaje para resonar con ellos.
- **Ejemplo:** "Si estás hablando con inversores tecnológicos, enfócate en la innovación y la escalabilidad de tu solución."

2. Practica, practica, practica...

- Ensaya tu pitch múltiples veces hasta que te sientas la mayor comodidad y seguridad posible.
- **Ejemplo:** "Practica frente a un espejo, graba tu presentación o haz un ensayo con amigos y familiares."

3. Sé claro/ra y conciso/sa:

- Mantén tu mensaje directo y al grano. Evita rodeos y detalles innecesarios, recuerda que el tiempo es crucial en tu presentación.
- **Ejemplo:** "Utiliza frases cortas y precisas para explicar tu propuesta de valor."

4. Utiliza un lenguaje corporal positivo:

- Mantén una postura erguida, haz contacto visual y utiliza gestos naturales.
- **Ejemplo:** "Sonríe y usa tus manos para enfatizar puntos clave, pero evita movimientos excesivos."

5. Controla tu ritmo y tono:

- Habla a un ritmo moderado y varía tu tono para mantener el interés de tu audiencia.
- **Ejemplo:** “Haz pausas estratégicas para permitir que tu audiencia asimile la información importante.”

6. Cuenta una historia:

- Integra una narrativa que humanice tu problema y solución, haciendo tu pitch más memorable.
- **Ejemplo:** “Comienza con una anécdota breve sobre cómo tu producto ayudó a una persona específica.”

7. Muestra pasión y entusiasmo:

- Deja que tu pasión por tu proyecto brille a través de tu presentación.
- **Ejemplo:** “Transmite tu entusiasmo con un tono enérgico y una actitud positiva.”

8. Recibe cálidamente las preguntas y retroalimentación de tu público:

- Escucha con atención y agradece las preguntas que te hagan, incluso si aterrizan como crítica.
- **Ejemplo:** “Si te hacen una pregunta difícil, empieza con un ‘Gracias por tu pregunta, es muy válida porque...’ y luego aborda la respuesta de la mejor manera posible.”

9. Sé transparente: *

- Si no tienes la respuesta en ese momento, no tengas miedo de admitirlo. Explica que te gustaría consultar con tu equipo y brindar una respuesta más completa posteriormente.
- **Ejemplo:** “Si te preguntan algo que no sabes, podrías decir ‘Es una excelente pregunta, y para darte una respuesta precisa, me gustaría discutirlo con mi equipo y que te parece si te la compartimos la próxima semana.’”

10. Siempre intenta dejar que los panelistas terminen sus preguntas o comentarios:

- No interrumpas a los panelistas; permite que terminen su intervención antes de responder.
- **Ejemplo:** “Si un panelista está haciendo una pregunta o comentario, espera pacientemente, asiente para mostrar que estás escuchando, y luego responde de manera completa una vez que hayan terminado.”

GLOSARIO DE PALABRAS CLAVE

Capítulo 5

Te sugiero... *practicar incorporando estas palabras en tus conversaciones, para así irlas dominando con más naturalidad.*

*"**El conocimiento es poder**, pero la aplicación es libertad."*

Veamos algunas **palabras claves** que te ayudarán a ampliar tu vocabulario emprendedor, y así crear más impacto al momento de comunicar tu negocio, idea y solución.

- **Audiencia Objetivo:** El grupo específico de personas a las que se dirige tu producto o servicio.
- **Benchmarking:** Comparar tu negocio con otros líderes de la industria para identificar mejores prácticas y áreas de mejora.
- **Call to Action (CTA):** Una solicitud específica que haces a tu audiencia al final de tu presentación, como invertir, colaborar o programar una reunión.
- **Escalabilidad:** La capacidad de tu negocio para crecer y expandirse sin perder eficiencia o aumentar significativamente los costos.
- **Feedback:** Opiniones y comentarios recibidos sobre tu presentación o producto, que pueden utilizarse para futuras mejoras.
- **Pitch Deck:** Una serie de diapositivas que acompañan una presentación, brindando detalles visuales sobre el problema, la solución, el mercado y otros aspectos clave del negocio.
- **Propuesta de Valor:** El valor principal que tu producto o servicio ofrece a los clientes y lo distingue de la competencia.
- **Punto de Equilibrio:** El momento en el que los ingresos de tu empresa igualan a sus gastos, comenzando a generar beneficios.
- **Storytelling:** La técnica de contar una historia convincente para hacer tu presentación más atractiva y memorable.
- **Tracción:** Pruebas de que tu negocio está ganando impulso, como el crecimiento de clientes, ventas o usuarios.
- **Ventaja Competitiva:** Lo que hace que tu producto o servicio sea superior a las alternativas disponibles en el mercado.

CON-CLUSIÓN

Te sugiero...
Regresar a este eBook cuantas veces lo necesites para revisar, editar y refinar tu pitch.

¡Ya estas listo/a para desarrollar el pitch ideal para tu cliente!

* *El **esfuerzo constante** supera al talento innato*

Dominar el arte del elevator pitch es esencial para cualquier emprendedor o emprendedora que busque destacar en un mercado competitivo. En este eBook, hemos desglosado los componentes clave de un pitch efectivo, desde identificar el problema hasta presentar la solución, el modelo de negocio, el mercado objetivo y más. Con ejemplos prácticos, consejos valiosos y herramientas útiles, tienes todo lo necesario para estructurar y perfeccionar tu presentación.

Recuerda que un elevator pitch no solo informa, sino que también debe inspirar y conectar emocionalmente con tu audiencia. Usa técnicas de storytelling, mantén una actitud positiva y practica constantemente para refinar tu mensaje. La retroalimentación es crucial, así que recibe cada comentario con una mente abierta y utilízalo para mejorar.

Aprovecha las herramientas y plantillas recomendadas para crear presentaciones visualmente atractivas que complementen tu mensaje. Mantén siempre clara tu propuesta de valor y tu llamada a la acción, indicando a tu audiencia por qué tu proyecto es único y qué pasos deseas que tomen.

¡Te deseo mucho éxito en tus presentaciones y en tu camino como emprendedor o emprendedora! Con preparación, pasión y perseverancia, estarás bien encaminado para convertir tus ideas en acciones y alcanzar tus metas empresariales.

SIGAMOS EN CONTACTO

Espero que la información te haya sido útil y que te ayude a mejorar tus habilidades para presentar un elevator pitch de primer nivel. Si tienes alguna duda o comentario, no dudes en escribirme a:

info@mipitch.app

Además, en mi canal de YouTube explico cada componente en video, con ejemplos nuevos. Búscame como @daniel_billingslea o entra en este enlace: Mi canal de YouTube.

Y, por último, si este contenido te sirvió, la mejor forma de apoyarme es compartirlo con alguien que esté armando su proyecto.

Cada recomendación me permite dedicar más tiempo a la creación de nuevos ebooks y contenido educativo de calidad.

¡Gracias por tu apoyo y por ser parte de esta comunidad!

Este ebook y su contenido son propiedad exclusiva de Daniel Billingslea. Queda prohibida la reproducción, distribución o transmisión total o parcial del contenido de este libro sin el permiso expreso y por escrito del autor. Cualquier uso no autorizado será considerado una infracción a los derechos de autor y está sujeto a las sanciones establecidas por la ley. Para consultas o permisos, por favor, contacta a:

info@mipitch.app

www.mipitch.app