



Elevator Pitch

APRENDIENDO A EXPLICAR NUESTRO PROYECTO

Una de las herramientas que podemos utilizar para presentar nuestro proyecto de negocio es el denominado *Elevator Pitch*. Se trata de hacerlo forma breve y sintética, pero captando la atención del oyente para generar su interés inicial, y que decida que merece la pena dedicar su tiempo a conocer nuestra idea.



Imagen de [Freepik](#)

¿QUÉ ES UN ELEVATOR PITCH?

Un *Elevator Pitch* es una presentación oral, en forma de discurso, de nuestra idea de negocio o proyecto, que se realiza con el objetivo de captar el interés de posibles inversores o de clientes. Como su nombre indica, "discurso de ascensor", se caracteriza por su brevedad, pues es una metáfora para emular un viaje en ascensor, ya que deberíamos ser capaces de explicar nuestra idea en un breve espacio de tiempo y lograr que se interesen por ella.

En el siguiente [video](#) se explica en qué consiste:



¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA PARA PREPARAR UN ELEVATOR PITCH?

Duración. Aunque hay diferentes formas de hacerlo, se recomienda que no tenga una duración mayor de 2 minutos.

Audiencia. Debemos tener en cuenta el tipo de audiencia que vamos a tener, el planteamiento será diferente si las personas a las que nos dirigimos son clientes o inversores, si realizamos una presentación colectiva o se trata de una charla individual informal. Por lo tanto, deberemos adaptar nuestro lenguaje (incluido el no verbal) al contexto.

Contenido. Hay que cuidar mucho aquello que queremos decir ya que disponemos de muy poco tiempo. Debemos ir al grano con mensajes cortos y directos cuya finalidad sea captar la atención y suscitar interés por el proyecto, y que ello nos abra la puerta a mantener una entrevista posterior para explicar más detalladamente nuestra idea.

Un buen esquema para presentar nuestra idea de negocio podría ser el siguiente:

- Presentación del problema.
- Explicación de la solución que proponemos.
- Definición del producto o servicio.

Con este esquema general como punto de partida, debemos añadir un enfoque dinámico y efectista, es decir, pretendemos sorprender y generar curiosidad por saber más de nuestra idea.

Para saber cómo hacer un buen *Elevator Pitch* visualiza el siguiente [video](#):

