



ELEVATOR PITCH



¡¡¡TENGO UNA IDEA GENIAL!!!

¿A quién se la cuento...?

- Depende de lo que necesite
- La meta es un inversionista...
- Nosotros lo elegimos... para que él nos elija.
- Es como enamorarse...
- Antes de conocernos, no tienen por qué escucharnos... (no necesariamente)

¿QUÉ ESPERAMOS QUE PASE HOY?

- Aprendan a contar una historia, un cuento.
- Vamos a contarla como un “Elevator Pitch” (discurso en el ascensor).

ELEVATOR PITCH

¿Qué es?

Explicar a un extraño tu idea de negocios en el tiempo que demora un ascensor en subir de la planta baja al décimo piso.

Dinámica “531” 5 ideas de negocio 3 personas 1 minuto. En cada uno de los equipos, preparen una presentación donde expliquen su idea de negocio.

ELEVATOR PITCH

La idea básica y resumida del Elevator Pitch es condensar un mensaje, que llame la atención de alguien en pocos segundos o minutos, obteniendo como resultado una entrevista o reunión con esa persona para más adelante. **Máximo 5 MINUTOS!**

ELEVATOR PITCH

¿Cuál es la principal audiencia?

- Potenciales inversionistas, clientes, proveedores, socios, colaboradores, etc.
- Cualquiera que tenga o pueda tener interés en el negocio.

ELEVATOR PITCH

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?

- Comunicar
 - ¿Qué?, ¿por qué?, ¿cómo?, ¿dónde?, ¿cuándo?
- Anzuelo para generar interés
 - Gancho por adelantado.
- Compartir una visión coherente de las metas y estrategias.
- Finalmente, pero igual de importante
 - Para recoger fondos \$\$.

ELEVATOR PITCH

ASPECTOS CLAVES

¿Qué problema vas a resolver?

¿Oferta de valor?

1 Conciso

2 Fácil de entender

3 Efectivo

4 Irrefutable 3 a 5 minutos ideas concretas y lógicas ES

MEMORABLE: tiene ejemplos.

TIENE RITMO: no se repite de memoria.

ELEVATOR PITCH

ELEMENTOS CLAVES PARA EL ELEVATOR PITCH:

- **Dar a conocer el dolor** ¿Cuál es el problema que está tratando de resolver?
- **Mostrar la propuesta de valor** ¿Cuál es la solución al problema? Una buena solución a un gran problema es una gran oportunidad!

ELEVATOR PITCH

INGREDIENTES DEL ELEVATOR PITCH

- **Conciso:** Corto, tiene que quedar claro antes que el ascensor llegue.
- **Fácilmente entendible:** No debe hacer falta un doctorado para entender.
- **Irrefutable:** La necesidad debe ser obvia, la solución ingeniosa. No deben quedar dudas.
- **Estimulante:** El inversor se tiene que quedar con ganas de escuchar más, por la pasión. Sentir que él tiene que ser parte de ese emprendimiento!

ELEVATOR PITCH

EJEMPLO

“Mi nombre es Larry Page. Soy co-fundador de Google. Tenemos un prototipo de un buscador de información en la Internet. Hoy día millones de personas de diferentes países y diferentes edades usan la Internet y no encuentran lo que buscan. Es la primera máquina de búsqueda que entrega información relevante, fácil de entender en menos de 0.1 segundos. Nunca me gustaron los buscadores y Sergey y yo llevamos años investigando el problema en la universidad de Stanford. Los otros buscadores (a,b,c) entregan información poco relevante y directorios web- como Yahoo- requieren mucha navegación y por lo tanto consumen mucho tiempo del usuario. Podemos entregar los mejores resultados en el menor tiempo usando nuestra tecnología patentada que desarrollamos en la universidad. “Vendemos espacios publicitarios en los resultados búsqueda. El cliente elige las palabras claves en las que quiere mostrar su publicidad y paga sólo por los clicks realizados. Necesitamos US\$100.000 de un inversionista ángel para terminar nuestro prototipo y probarlo con usuarios de la universidad. Necesito....si usted me ayudara yo podría....¿Estaría dispuesto a conocer más de este negocio por su oportunidad de inversión?

ELEVATOR PITCH

FORMATO

Formato Nuestro negocio [nombre] entregará [los productos o servicios claves] a [los clientes] para permitirles [beneficios claves]. El negocio es encabezado por [actores claves] que tienen [sus antecedentes y calificaciones claves]. Esperamos demostrar la validez de nuestro modelo de negocio y obtener un crecimiento rentable para el [fecha] y prevemos que el valor final de este negocio será [valor previsto], lo que representa un [cuantifique retorno] para los inversionistas. El costo total para lograr esta meta será [costo total], lo que incluye las siguientes categorías claves de costo [enumere]. Actualmente hemos recibido [señale el financiamiento en dólares conseguido hasta ahora] de las siguientes fuentes [señalar]. Los riesgos claves para el proyecto son [enumere]. Estos riesgos serán manejados [señale los enfoques claves para manejar cada uno de los riesgos]. Con sólo ... \$... yo podría... ¿Estaría dispuesto a conocer más de este negocio por su oportunidad en inversión?

Harvard Business School, "Desarrollo de un "Elevator Pitch"

ARMANDO PRESENTACIONES

Portada

Esta no hace parte de la presentación:

Nombre de la Empresa

Presentador

Título

Fecha

ARMANDO PRESENTACIONES

1- EL PROBLEMA

- Describe el problema que pretendes resolver .
- Recuerda siempre ser empático!
 - Hay una historia detrás de este problema. Debes poder contarla.
 - Puede ser una experiencia como cliente/usuario.
 - Hay un ejercicio de observación de anomalías.
- La dirección correcta de un proceso como este es:
 - Descubrí (observé) algo que no funciona.

ARMANDO PRESENTACIONES

2- LA SOLUCIÓN!!

- Explica cómo te haces cargo de resolver el problema.
- La explicación técnica aun no es necesaria.
- Acá va la frase para el bronce...
 - ...acompañada de una breve descripción del valor de lo que ofreces.
- Debe existir coherencia entre el dolor y la solución.
- ¿Cuál es tu propuesta de valor?
 - ... y pensé la forma de resolverlo ...

ARMANDO PRESENTACIONES

3- EL MODELO DE NEGOCIOS

- ¿Cómo traspaso / capturo ese valor generado a mi empresa?
- Se define quién paga... y bajo qué condiciones.
- Si existen modelos similares, explica el tuyo en base a lo que ya hay.
- Si alguien ya está comprando, este es el momento de decirlo.
- Lo más importante... mostrar evidencia!

ARMANDO PRESENTACIONES

4- ¿DONDE ESTA LA MAGIA DE ESTO?

- Ahora viene la explicación técnica .
- Ayúdate con diagramas, gráficos, imágenes, pruebas...

Con evidencia!!!

- Si hay tecnología involucrada, descríbela!!
- Importante es el prototipo si existe.
- Si hay invención, explicar qué pasa con las patentes.

ARMANDO PRESENTACIONES

5- VENTAS... HABLEMOS DE \$\$\$\$!

- Cómo llego al cliente... y cómo lo capturo?
- ¿Qué grupos o individuos se beneficiarán de este producto?
- ¿En qué forma es probable que se beneficien los usuarios iniciales?
 - ahorro o evitar costos,
 - ahorro de tiempo,
 - Mejor desempeño organizacional, etc.
- Explica el potencial del negocio... lo que puedes vender!
- Fundamental es la evidencia!!!
- Tamaño y crecimiento.
 - Nuevo o existente.
- Penetración proyectada.
 - Justificación y estrategia resumida.

ARMANDO PRESENTACIONES

6- LA COMPETENCIA

- Si la idea es tan buena... ¿Por qué alguien no lo pensó antes?
 - Describe a tu competencia lo mejor que puedas, o sea, completamente.
 - Pon énfasis en tus fortalezas y no en las debilidades del resto.
 - Si hay soluciones alternativas al problema... también hay ventajas y desventajas.

ARMANDO PRESENTACIONES

7- EL EQUIPO... ¿QUIÉNES SOMOS?

- Describe a los principales protagonistas de tu equipo:
 - Biografía relevante al negocio.
 - Historial profesional o emprendedor.
- Qué hacen en menos de 5 palabras:
 - Destaca las habilidades o experiencias claves para el éxito de la compañía.
- Si tu equipo no está completo, comunica que estás consciente de ello y cómo piensas completarlo.

ARMANDO PRESENTACIONES

8- LOS NÚMEROS DEL NEGOCIO

- Podemos partir por un cálculo de servilleta.
- Se puede explicar como un proceso en cadena.
 - Número de clientes
 - Precio que pagan
 - PxQ inicial estimado
- Indicadores claves.
- Resumen de lo logrado hasta ahora:
 - Clientes
 - Ventas
- Lo que aun nos falta.
 - Planes de expansión

Uso de fondos.

ARMANDO PRESENTACIONES

9- NOVENO MI SUEÑO...

ARMANDO PRESENTACIONES

10- SABER HACER EL PEDIDO...!!!

- Necesito...
- Si usted me ayudara yo podría...
- Si pudiera tener...
- Con solo... \$... Yo podría...

PRESENTACIONES: RESUMIENDO

- Describo el Problema que pretendo resolver.
- Propongo la alternativa de Solución propuesta.
- Explico el Modelo de Negocios de mi proyecto.
- Detallo la magia que hay detrás.
- Expongo la estrategia de marketing y ventas.
- Hablo de la Competencia.
- Describo al Equipo.
- El cálculo de servilleta.
- Hago el pedido (acompañado de un ofrecimiento).

PRESENTACIONES: CÓMO ARMARLAS

- Responder las preguntas de manera oral 4 o 5 veces intentando hacerlo de manera diferente cada vez.
- Sacar las palabras o frases que suenan más sencillas para explicar cada parte.
- Pensar ejemplos relevantes y memorables.
- Pensar cifras que tengan sentido al que escucha y dar contexto.
- Buscar conexiones con el que escucha: pedirle que se imagine o se ponga en determinadas situaciones.
- Extraer las palabras / ideas / ejemplos / situaciones principales.
- Armar un libreto en base a ellas.
- Repetir el libreto con la misma base pero con diferentes palabras para familiarizarse con la ideas y el flow.
- Repetirlo delante de diferentes personas y pedirles feedback: qué entendieron, qué no, qué cambiarían.
- Repetirlo muchas veces hasta que salga natural!

PRESENTACIONES: CONSEJOS

- **NO DECIRLO DE MEMORIA:** aprender las ideas principales para poder intercambiar palabras sin trabarse.
- **NO LEAN LAS DIAPOSITIVAS.**
- **PALABRAS DISPARADORAS:** ya sean palabras anclas o gestos que nos permitan recordar que es lo que sigue luego.
- **USAR EJEMPLOS** y hacer que el otro se ponga en determinadas posiciones para que entienda mejor.
- **DECIRLO CON CONFIANZA PERO SIN SOBERBIA:** contar la historia con aplomo pero ser sin ser creído.
- **TRANSMITIR ENTUSIASMO:** tratar de generar el mismo entusiasmo que uno tiene por su proyecto en el otro.
- **HABLAR MIRANDO A LOS OJOS Y SONREIR:** generar confianza. Si hay audiencia caminar y mirar a muchas personas.
- **SER UNO MISMO:** no sobre actuar ni hacer cosas que uno no hace por naturaleza.
- **PRACTICAR MUCHO HASTA QUE SALGA NATURAL Y ENCUENTREN SU RITMO!**

