



# ELEVATOR PITCH

## PRESENTACIONES EFECTIVAS

# Elevator Pitch



Es una presentación de un negocio, empresa o idea, a un potencial inversor o comprador.



Debe ser directo, concreto, transmitir pasión y lograr hacerlo en menos de cinco (5) minutos.



El objetivo es captar suficiente interés y crear intriga como para conseguir la oportunidad de presentar un pitch completo de nuestra idea.



Fuente: [https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG\\_YjgvI](https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YjgvI)

**VE EL VIDEO**



# Pilares para comunicar la idea



01.

Conectar con la audiencia.



02.

Llamar la atención  
y mantenerla.

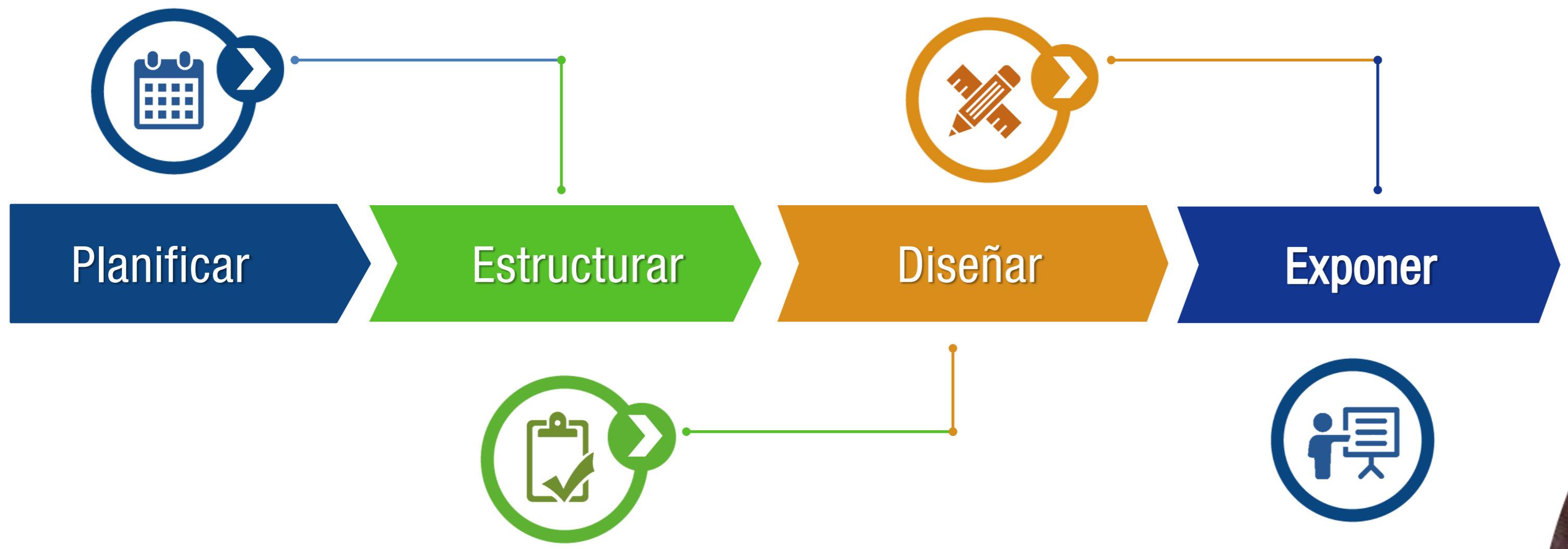


03.

Ser memorable.



# ¿Cómo se hace?

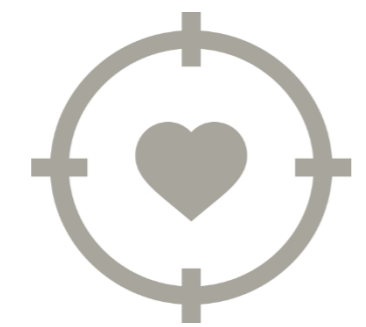




# Planificar



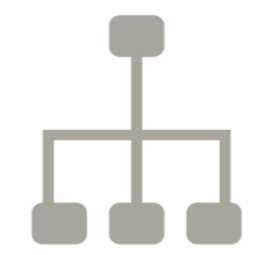
Conocer la audiencia



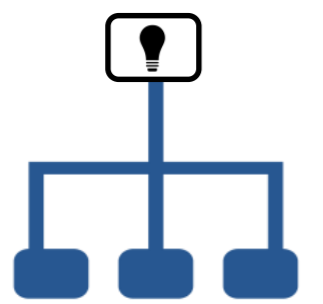
Definir el objetivo



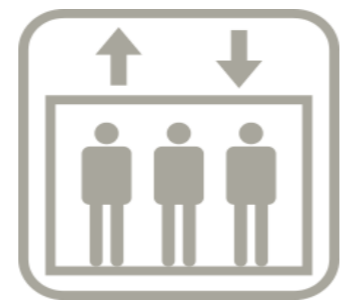
Tener la idea principal



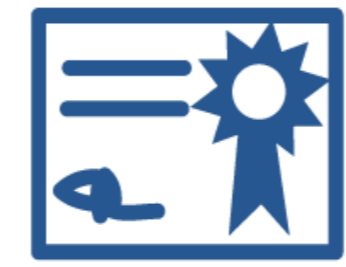
Conocer los conceptos relevantes



Conectar ideas con conceptos



Preparar el Elevator Pitch



Entregar el mensaje





# Ruta del Pitch

- 01.** - Problema  
- Necesidad  
- Oportunidad
- 02.** - Solución  
- Propuesta de valor
- 03.** Ventaja competitiva

- 06.** Clientes

- 05. Ventas:**  
- Crecimiento.  
- Proyecciones.

- 04.** Tamaño y tendencias del mercado

- 07.** Estrategia de Marketing y ventas

- 08.** Requerimientos (dinero - acompañamiento)

- 10.** Datos de contacto

- 09.** Equipo de trabajo



# Estructurar

## Introducción

- ✓ Problema.
- ✓ Solución.
- ✓ Ventaja competitiva.

## Nudo

- ✓ Tamaño del mercado.
- ✓ Ventas y clientes.
- ✓ Ventaja competitiva.
- ✓ Estrategias de Marketing









## Desenlace

- ✓ Requerimientos.
- ✓ Equipo de trabajo.
- ✓ Datos de contacto.

**Contar una historia hilando ideas.**



# Diseñar

-  • Un slide por tema. Máximo 15 slides.
-  • Utilizar imágenes propias o referentes.
-  • Atención a los colores.
-  • Detalle a los contrastes.
-  • Cuidado con tipografías y fuentes.
-  • Alinear textos e imágenes.
-  • Evitar sonidos y efectos especiales.
-  • Ojo al tamaño de los textos.

# Exponer

- Comunicación no verbal.
- No leer.
- Hablar de forma pausada.
- Apoyarse en imágenes llamativas.
- Involucrar al público.
- Capacidad de cierre.
- Continuidad / Networking

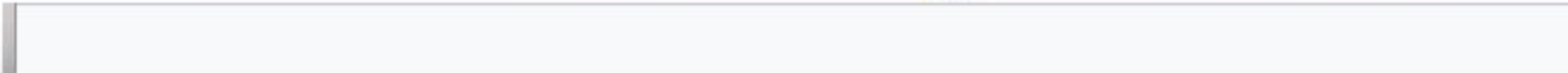
**¡PREPARARSE BIEN!**





## *Cómo presentar tu proyecto delante de un público*

**eduCaixa**  
Un mundo de actividades educativas



00:03,85



**VE EL VIDEO Y PREPÁRATE BIEN**

Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=E6StRLc38VU&t=119s>

# Tips para Grabar

- Tener el lente de la cámara limpio.
- Comprobar que la cámara esté en la mejor opción de video que tenga su celular a través de los ajustes, para que la imagen tenga más calidad.
- El celular debe tener algún soporte para mayor estabilidad.
- Ubicar la cámara en un plano o encuadre que logre mostrar la persona y su entorno.
- Poner la cámara en sentido horizontal.
- El celular o cámara No debe estar muy retirada de la persona para tener un buen audio.
- Hacer el video en un lugar con buena iluminación. Nunca en contraluz.

Video de máximo 5 minutos





# Enviar

1. Intenta subir el video a plataformas como onedrive, drive, wetransfer o youtube
2. Diligencia el plan de inversión
3. Envía el video y el plan de inversión al correo [desarrolloempresarialvillavicencio@creame.com.co](mailto:desarrolloempresarialvillavicencio@creame.com.co)