



PRESENTA TU IDEA: COMO DESARROLLAR UN ELEVATOR PITCH

¿Qué información es más relevante?, ¿de qué manera debes estructurar tu presentación? Conoce las claves para preparar la presentación de tu negocio.

- Una presentación breve, eficaz y con un mensaje claro. En eso consiste un elevator pitch, algo que podemos traducir como un “discurso de ascensor”, una instancia en la que puedes dar a conocer una idea o tu negocio a un público determinado como potenciales inversionistas o clientes.
- Imagina que subes a un ascensor y te encuentras con un inversionista con quien podrías concretar el negocio de tu vida ¿de qué manera le presentarías tu idea? ¿cómo lo convencerías de invertir en tu proyecto? Esto es lo que debes lograr con un elevator pitch. A continuación, te entregamos algunos consejos para preparar la presentación.



1. DEFINE TU PROYECTO, EXPLICA LO QUE OFRÉCES:

Antes de iniciar, recuerda que esta presentación, generalmente, tiene una **duración máxima de dos minutos** y debes proporcionar toda la información en ese tiempo, así que recuerda ser breve.

Lo primero será exponer, en unas cuantas palabras, la información principal respecto de tu proyecto, de dónde vienes, en qué consiste el producto o servicio que ofreces, quienes son tus clientes o las necesidades que vas a satisfacer son algunos de los principales mensajes con los que debes iniciar tu discurso.



2. ANALIZA EL MERCADO, MARCA LA DIFERENCIA:

¿Qué te diferencia? Tu audiencia quiere saber por qué debería apostar por tu proyecto y no por otro. Para lograrlo, es vital que entregues información respecto de las principales características que te diferencian de la competencia y cuál es el valor agregado de tu propuesta.



3. DA A CONOCER TU MODELO DE NEGOCIO:

En este ítem del pitch debes **explicar cómo vas a ganar dinero con tu negocio**. Recuerda que explicar el modelo de negocio no implica entrar en el detalle de las cifras y datos que pueden terminar agobiando a tu público, o puede terminar siendo poco creíble si se entregan cifras exageradas.

Más bien, entrega la información esencial que se necesita para saber cómo se va a recuperar la inversión. Para ello, considera cuál será el modelo de pago, si será a través de una suscripción, arriendo, pago único.

El mejor ejemplo para ello son las plataformas de música Spotify y Itunes. Ambas se centran en la misma solución, no obstante, mientras la primera lo hace a través de una suscripción mensual, la segunda cobra por cada canción descargada.