



Tips para comunicar mi proyecto

» ¿Qué es un Pitch?

El **Elevator Pitch** es lo que se conoce como un discurso “**express**”. Se trata de una exposición oral para presentar un proyecto o emprendimiento con diversos objetivos. Principalmente se utiliza en rondas de negocios, competencias o eventos de emprendedores para conseguir financiamiento, pero también es muy utilizado para persuadir a cualquier posible cliente.

Habitualmente tiene una duración de entre 45 segundos y 1 minuto pero puede extenderse hasta 3 o 5 minutos. Es una herramienta fundamental que todo emprendedor debe tomarse el tiempo de dominar para escalar en su proyecto.

» ¿Por qué es importante tener un pitch de proyecto?

Nunca sabemos en qué momento podemos dar con potenciales clientes o tendremos la oportunidad de generar nuevos contactos, alianzas estratégicas o por qué no, dar con inversores que se interesen en nuestros proyectos, por eso es importante estar preparados.

El “**Pitch**” de un proyecto puede ir variando conforme el paso del tiempo y también según la ocasión y el interlocutor ante el que nos encontremos. Conocer en profundidad el proyecto y cómo contarlo permite desenvolverse estratégicamente en un sinnúmero de situaciones y eventos, incluso en aquellos en los que se necesita improvisar.

También es muy conveniente que tus familiares, amigos y personas más cercanas conozcan en profundidad de qué se trata tu proyecto, cuáles son tus productos o servicios y de qué forma o en qué canales pueden encontrarte con el fin de que puedan recomendarte si se dá la ocasión.

» Pasos previos. Conocé en profundidad tu emprendimiento

- 1) Define tu proyecto: ¿Quién va a utilizar tu producto?, ¿Qué problema o necesidad latente vas a satisfacer?, ¿Cómo lo vas a satisfacer?
- 2) Responde a las preguntas más comunes:
 - Quién sos y tu experiencia. ¿De dónde venís?, ¿Por qué podés llevar este proyecto al éxito?, ¿Qué necesitás para triunfar?
 - Qué mercado hay. ¿Cuán grande es el mercado al que te dirigís?
- 3) Dejá bien claro qué te diferencia de los demás y qué tiene de atractivo tu proyecto.
- 4) Explicá tu modelo de negocio. ¿Cómo vas a ganar dinero?, ¿por qué será un éxito?

» Estructura de una presentación oral. Elevator Pitch:

1- Preparación. Correcto manejo de la información. Se debe contar con un objetivo claro.

Tip: pensar en posibles interlocutores. ¿Con quién/quienes voy a hablar?, ¿Por qué les voy a hablar?, ¿Cuál va a ser mi objetivo?, ¿En qué posibles contextos voy a hablar?

2- El discurso: registrar, elegir y ordenar las ideas.

- **Introducción (lo que vas a decir).**

Una buena introducción, debería al menos lograr tres metas principales:

A. Asegurar la atención y buena disposición de sus oyentes.

B. Hacerlos sentir cómodos.

C. Determinar claramente el objetivo.

Algunas estrategias útiles para iniciar una presentación pueden ser:

» Referencia a materias o situaciones anteriores para preparar el ambiente de la presentación proporcionando información previa.

» Formular preguntas para hacer que la audiencia reflexione acerca del tema o de la discusión.

» Usar citas textuales para atraer la imaginación y la inteligencia del auditorio.

» Usar un ejemplo para motivar el interés en el tema.

» Establecer un punto de partida –como un hecho o una opinión- para despertar el interés de la audiencia.

» Usar una referencia personal o de bienvenida para atraer a la audiencia mientras se establecen relaciones positivas con ella.

Desarrollo (decilo).

Tené en cuenta las 3 C del mensaje:

» Claro: decir exactamente lo que se debe decir para ser entendido.

» Conciso: decir lo que se debe decir en tan pocas palabras como fuese posible.

» Consistente: construir confianza y proporcionar la información necesaria para que se tomen medidas.

Cierre (decí lo que dijiste).

Resumí y clarifica. Creá interés. Invitá a la acción.

» Algunas estrategias para cerrar la presentación pueden ser:

» Ayudar a que los oyentes enfatizen el tema principal de su charla.

» Resumir los puntos claves que se discutieron.

» Comunicar un sentido de finalidad.

» Proponer un desafío o despertar el interés para lograr el apoyo y actividad de su audiencia.

» Expresar una intención personal para realzar su credibilidad como expositor y motivar a su audiencia.

3- Momento de la presentación.

Tené en cuenta el manejo del cuerpo y los principales elementos de comunicación no verbal: postura, actitud, gestos, vestimenta, desplazamiento.

Recomendaciones para exposiciones frente a un auditorio:

- No permanecer inmóvil cual estatua, hay que moverse con naturalidad.
- No dar nunca la espalda al público mientras se habla, aunque estemos escribiendo en a pizarra.
- Controlar los movimientos del cuerpo, desplazarse de vez en cuando.
- La clave consiste en practicar, practicar y practicar.
- Si tenés la posibilidad, utilizá soportes de apoyo como presentaciones en Power Point, Google Slides, fotos, videos testimoniales o infografías.

Ahora es tu turno de ponerlo en práctica mientras estás en casa.

Te compartimos un ejemplo de la estructura de un Pitch:

1. Mi emprendimiento /empresa: (nombre del proyecto o empresa que lo desarrolla)
2. Está desarrollando: (¿Cuál es el producto o servicio ofrecido?)
3. Para ayudar a: (¿A quién está dirigido? ¿Quién es el usuario/cliente?)
4. A resolver el problema: (¿Cuál es el problema a resolver o la necesidad a cubrir?)
5. Con el diferencial:(¿Qué diferencial encuentran los usuarios/clientes en mi producto/servicio en comparación a lo que existe en el mercado o a su solución actual?)

Otro ejemplo:

Estructura de un Pitch

- » Mi Proyecto/empresa/organización (Nombre)
- » Ofrece (Propuesta de valor)
- » Para qué (Segmento de clientes)
- » Pueda/n (Problema a Resolver)
- » Con (Ingrediente secreto / diferencial)

Ejercicios para seguir practicando.

Ejercicio 1:

Ejercicios de Iniciar y concluir profesionalmente.

Elige una forma de introducción y una de conclusión, y desarrollalas con el contenido.

- » Practica esta presentación y grábate.
- » Observa la grabación y verifica las prácticas positivas y negativas, así como las formas.
- » Prueba con varias introducciones y conclusiones.

Ejercicio 2:

Tu voz Emprendedora

Escribí tu pitch de proyecto de modo que puedas contarlo en 1 minuto. Grabalo en audio y envíalo al Whatsapp del Club de Emprendedores de Rosario (3412296219).

Estaremos compartiendo en nuestros perfiles en redes sociales las diversas presentaciones. ¿Te animás?