De Emprendedor a

PROFESIONAL DIGITAL

ELEVATOR PITCH, UN DISCURSO ESENCIAL

argomedia

TU TALENTO, TU NEGOCIO

Introducción

Un elevator pitch, es una descripción memorable de 1 minutos aproximadamente, sobre lo que haces o de lo que vendes.

El objetivo es conseguir el interés de tu interlocutor, y procurar agendar una reunión para hablar más a fondo, pero no convencerle de que compre tu solución.

Pitch, hace referencia a “lanzamiento rápido” en baseball, es decir, movimiento rápido que busca sorpresa.

Por lo que la intención de un “elevator pitch” es aprovechar la oportunidad de contarle a alguien, sobre tu proyecto (¿qué haces?, ¿qué valor aportas?), concretamente en el tiempo en que tardaría un ascensor en ir de la planta baja al piso más alto de un edificio. (1minuto)

La intención de esta herramienta es que elimines todo aquello que es innecesario y te quedes con lo esencial de tu mensaje.

Esta metodología se popularizó a partir de 1980 en la Harvard Business School. Y en la actualidad, es una herramienta que te permitirá mantener el foco tu proyecto, tu mensaje y beneficios.

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

Estructura del elevator pitch

Un elevator pitch efectivo requiere de ciertos elementos claves, que respondan a una serie de preguntas:

1. ¿Quién eres y a qué te dedicas? (20 segundos)

2. ¿Qué necesidad resuelves y qué soluciones ofreces? (20 – 40 segundos)

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

3. ¿Por qué eres la persona indicada para el trabajo? (10 – 15 segundos)

Puedes ayudarte de esta fórmula para crear tu elevator pitch:

Quién soy + *verbo (ayudo, creo, desarrollo,etc)* + *destinatario* + *problema* + *resultado* + *objetivo*

Aplicando la fórmula anterior, el discurso sería:

«Soy Lilliam Robelo, ayudo a mujeres emprendedoras que no saben cómo crear sus negocios online con un sistema automatizado de ventas y una comunidad de membresías para que obtengan su libertad financiera».

Tomando en cuenta lo anterior, toma en cuenta las siguientes claves para crear tu elevator pitch:

1. Problema

Plantea una visión general del sector en el que te desarrolles y cuáles son las necesidades actuales.

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

¿Cuál es el problema que pretendes resolver?

2. Solución

Explica brevemente, pero con claridad quién eres y de qué eres capaz.

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

3. Competencia

¿Qué tan bien informado estás? Muestra que estás informado muy bien de lo que haces, pero también de lo que tus competidores emprenden, esto te permitirá construir una perspectiva innovadora y realista sobre lo que tu ofreces.

4. Diferenciador

Es tu oportunidad de demostrar tu valor diferencial; esa habilidad o talento que otros no tienen, por los cuales deberían invertir en ti o tu proyecto.

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

5. Cierre

Incentiva la acción de compra de forma atractiva y convincente. ¿Cómo lo harías?

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

Plantilla para crear tu elevator pitch

Buenos **[días/tardes/noches]**. Soy **[nombre]**, el **[cargo]** de la empresa **[sector]**, **[nombre de la empresa]**.

Durante los últimos **[años]** me he convertido en un experto(a) en el campo de **[sector]**. Entre la obtención de mi título de **[grado]** en **[universidad]**, el trabajo como **[puesto]** para **[empresa]** y el liderazgo de **[iniciativa]** en **[empresa]**, me he dado cuenta de una cosa sobre **[sector] - [explica la realización que llevó a crear tu marca personal]**.

Por eso dirijo **[empresa]**, el proveedor de **[solución]**. Mediante **[explica las acciones realizadas con tu servicio]**, soy capaz de **[describe los resultados del uso de tu servicio]**. Este producto ofrece una solución nunca vista al **[problema]**.

Ejemplo

Buenas tardes. Soy Lilliam, fundadora de la empresa de Código Tinta, empresa especializada en marca personal de emprendedores(as).

Durante los últimos diez años, me he convertido en una experta en el campo del content marketing y lanzamientos de marcas personales.

Entre la obtención de mi máster en el MIT, el trabajo como consultora de negocios, me he dado cuenta de una cosa sobre el sector: las marcas personales cada vez son más impersonales.

Por eso, al proporcionar la claridad de cómo crear una marca, poner el foco en los valores y la comunidad, somos capaces de identificar qué marcas tienen más probabilidades de crecer en el mercado. Este servicio ofrece una solución para la humanización de las marcas y la sostenibilidad en el tiempo.

Gracias por su tiempo.

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

Ahora tú:

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

Plantilla para crear tu elevator pitch

El **[nombre del servicio]** es una herramienta que ayuda a **[público] [describe la tarea a realizar]**.

Funciona así: **[explica cómo funciona tu servicio]**.

Con **[servicio]**, ahora es posible **[desarrollar las ventajas exclusivas del uso de este servicio]**.

Sin **[servicio]**, **[indica las desventajas de no utilizar el producto]**.

Si quiere saber más sobre **[servicio]**, **[comenta los pasos para saber más sobre el producto]**.

Ejemplo

El elevador programa de "Emprendedor a Profesional Digital" es una herramienta que ayuda a los(as) emprendedores, empresarios(as) a crear y lanzar un negocio digital rentable.

Funciona así: a través de un método probado, la persona desarrolla su modelo de negocio, poniendo énfasis en su comunidad, su sistema de venta y el valor que otorga.

Con el programa "Emprendedor a Profesional Digital" ahora es crear y lanzar tu academia digital en tan solo 3 meses.

Sin el programa "Emprendedor a Profesional Digital" los(as) emprendedores(as) necesitarían múltiples cursos, guías de varios "gurús" para potenciar y desarrollar su negocio, o bien, tomarse el tiempo necesario para investigar y crear por ellos(as) mismos(as).

Si quieres saber más sobre el programa "Emprendedor a Profesional Digital", visítanos en nuestra página web, donde puedes reservar tiempo conmigo para hablar sobre cómo puedes formar parte de esta gran comunidad.

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

Ahora tú:

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

argomedia