



LESSON CONTENT TEMPLATE



Erasmus+

Proyecto financiado por: **Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.**

1. Documento de aprendizaje

Tema 1. Lección 2: Introducción al pitch o al discurso del proyecto

Formas de pitch usuales

Introducción

Lo primero que se debe tener en cuenta a la hora de empezar a trabajar en un pitch empresarial es saber a quién va dirigido, cuánto tiempo hay para presentar la idea y qué soporte técnico habrá.

A través de esta lección el alumno será capaz de

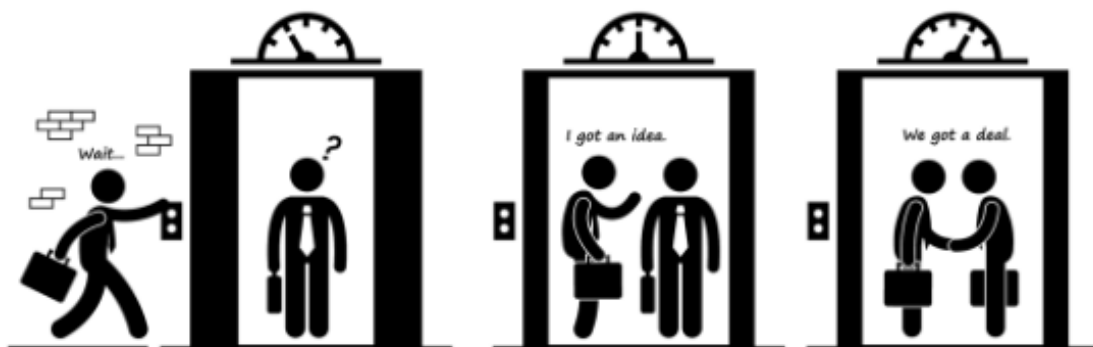
1. Elegir el pitch más adecuado a la audiencia que tiene.
2. Saber qué tipo de contenido se debe incluir en el pitch y qué herramientas pueden utilizar para prepararlo.

1. Clases de pitch

El ascensor

El pitch de ascensor es una breve descripción del proyecto o negocio en el tiempo que tiene durante un viaje en ascensor: se utiliza cuando tiene que presentar el proyecto brevemente y suele durar alrededor de 1 minuto.

Un Pitch de ascensor bien desarrollado permitirá captar la atención de los interlocutores para que quieran tener una segunda conversación y profundizar en el proyecto.



Recuerda que no sabes cuándo ni dónde puede surgir la próxima oportunidad de pitch: en un evento, una reunión, una feria ... Por eso, prepara un buen guión que enganche al interlocutor y memorízalo como si lo fueras a contar con soporte

audiovisual porque las oportunidades de captación de inversores y clientes no solo se dan en concursos o rondas de inversión.

El Pitch de ascensor podría seguir esta estructura:

POR QUÉ: ¿qué te inspira? ¿Cuál es el propósito final de tu proyecto?

CÓMO: qué medios vas a utilizar para alcanzar la meta del proyecto.

QUÉ: qué acciones estás tomando actualmente.

Otra forma de prepararse sería pensar en el problema y la posible solución.

El pitch de tres a cinco minutos:

El pitch de cinco minutos es el tiempo que se suele dar en las rondas de inversión para explicar su proyecto a futuros inversionistas, clientes o socios comerciales.

En este tipo de pitch, el soporte visual será crucial para que puedas transmitir tu idea de forma clara y motivadora. Debes estudiar y tener clara la misión, visión y valores de tu negocio, tu hoja de ruta, competidores, objetivos ...

Pitch plataforma o Pitch para inversores:

El objetivo es presentar una idea de negocio para conseguir inversores. Tendrá una duración máxima de 15 minutos. Se debe tener en cuenta a la audiencia a la que se dirige: lo que saben sobre el tema y lo que necesitan escuchar. Es posible que los inversores no comprendan el producto, pero si ven que puede ser rentable, estarán interesados en conocerlo.

Se puede apoyar con soporte audiovisual, que servirá también para enviarlo a potenciales clientes, inversores, incubadoras de innovación, etc.

Es importante enfocar en este tipo de pitch presentando a la audiencia una excelente oportunidad de inversión y no un simple producto. venta.

Pitch comercial o pitch de ventas

Este tipo de pitch se prepara cuando el objetivo sea vender el producto o servicio. Esta presentación debe tener en cuenta los objetivos del cliente potencial, sus problemas y necesidades. A través de este pitch se debe aportar soluciones, normalmente también se puede utilizar el apoyo visual.

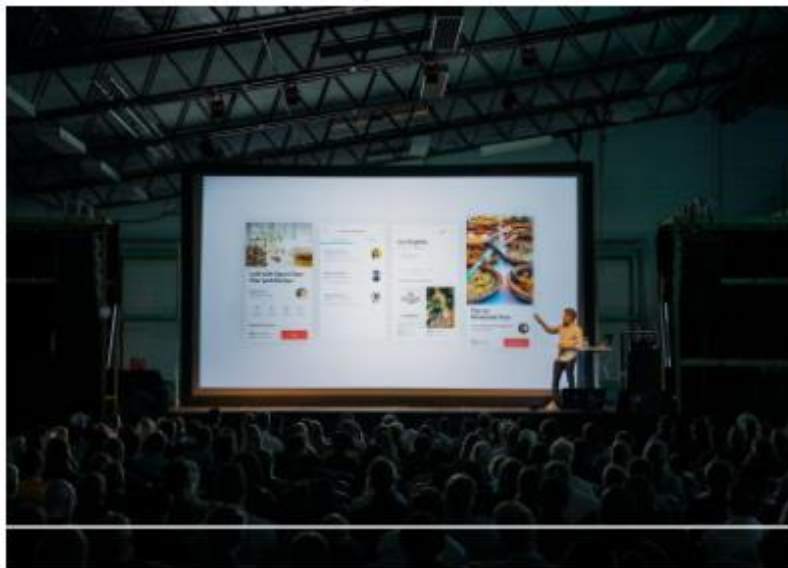
Pitch tweet

Se trata de una breve presentación que se puede utilizar al iniciar cualquiera de los anteriores tipos de pitch: es la forma más rápida de contar la idea y tener presente que no debe exceder los 280 caracteres.

2. Algunas ideas interesantes a la hora de preparar las presentaciones:

2.1. Contenido del discurso y cómo presentarlo:

- Competidores: todos los proyectos y empresas tienen competidores, no se puede creer que el proyecto no los tiene. Se debe dejar claro quiénes son y qué diferencia tiene este proyectos de los demás.
- Ser realista, proporcionar datos concretos y justificados: si la propuesta está dirigida a inversores, dejar claro cómo va a ganar dinero. No caer en la tentación de proyectar algunos planes inalcanzables.
- No utiliza jerga o acrónimos, es posible que la audiencia no sea del mismo sector profesional y por eso de debe escribir un discurso fácil de entender.
- Agregar gráficos o fotos a las diapositivas, no escribir demasiadas palabras y cuando se haga la presentación, no leer las cosas directamente de la diapositiva, será mejor mirar a la audiencia a los ojos.



2.2 Un esquema básico que podría utilizar para su presentación sería el siguiente:

- Título
- Propósito de la empresa
- Problema

- Solución
- Por qué ahora
- Tamaño del mercado
- Competencia
- Modelo de negocio
- Adquisición de clientes
- Equipo

Conclusión

Pitch es un ejercicio desafiante que puede ser muy útil al tener la oportunidad de participar en algunos eventos dedicados a presentaciones de negocios, por ejemplo para recaudar fondos. Esta es la razón por la que las próximas lecciones profundizarán en este tema, mostrando cómo construir un discurso efectivo.

Bibliografía

Examples of pitch -videos recommendations (retrieved on December 2nd 2020):
<https://www.youtube.com/watch?v=FrIfes1L7NI><https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw><https://www.youtube.com/watch?v=gXwewPgLmkE>

Examples of elevator pitch tutorials (retrieved on December 2nd 2020)
https://www.youtube.com/watch?v=Lb0Yz_5ZYzI