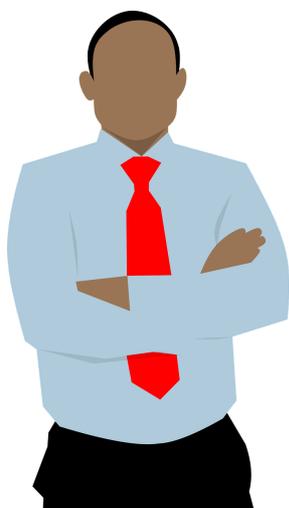


¿Qué es un elevator pitch?

Es un discurso para presentar un proyecto o emprendimiento para persuadir a cualquier posible cliente, accionista o inversor, en el tiempo que dura un viaje en ascensor, habitualmente entre 45 segundos y 1 minuto. Se trata de una herramienta fundamental y un buen ejemplo de cómo adaptarse al mundo vertiginoso en el que vivimos.

¿Cómo crear un buen elevator pitch?



Como hemos comentado el elevator pitch es una herramienta muy utilizada en el sector negocios sobre todo las startups. Es por ello que este tipo de discurso debe contar de manera clara el producto o servicios que estamos intentando vender así como el mercado en el que lo estamos intentando vender. Otra cosa necesaria es hablar de cómo vamos a ganar dinero con nuestro producto o servicio.

Lo bueno del elevator pitch es que le podemos adaptar a cualquier ámbito de nuestro día a día. No solo puede estar enfocado a un negocio sino que también puede estar enfocado a transmitir en muy poco tiempo una información de manera muy sintetizada.

Un buen ejemplo podría ser la recomendación de un libro a un amigo. En muy poco tiempo puedo contarle un poco de la historia, porque debería leerse el libro, el precio del libro, ... Pero podemos adaptarlo a casi cualquier concepto.

Para crear un buen elevator pitch es necesario que sea corto, conciso y que nos de la máxima información posible pero intentando llamar la atención de nuestro público. Para ello se utilizan preguntas retóricas, transmitir ideas con ayuda de las manos, ...

También es recomendable que el elevator pitch responda a la mayor cantidad de preguntas relevantes posibles en relación al tema que tratamos.

Mantener la estructura de presentación, nudo y desenlace también puede ser un buen punto a seguir.

En ocasiones el elevator pitch se combina con el storytelling de cara a conseguir empatizar aún mejor con el interlocutor aunque esta historia debe de ser corta ya que recordemos que la duración de este recurso comunicativo es muy corta.