



¿QUÉ ES UN ELEVATOR PITCH?

Para crear un elevator pitch efectivo, asegúrate de que tu mensaje responda las siguientes preguntas:

¿Quién eres y a qué te dedicas? Estas cuestiones, de preferencia, debes responderlas en los primeros 20 segundos.

¿Qué necesidad resuelves y qué soluciones ofreces? Esto tiene que quedar claro del segundo 20 al 40.

¿Por qué eres la persona indicada para el trabajo? Tu cierre no debe tardar más de 10 segundos para lograr un elevator pitch menor a 60 segundos.

La fórmula que puedes aplicar es:

Quién soy + verbo + destinatario + problema + resultado + objetivo.

SÉ HONESTO CON
LOS DATOS

CONOCE LAS DUDAS
MÁS FRECUENTES

PREPÁRATE PARA
LAS PREGUNTAS
SORPRESIVAS

ADAPTA TU
DISCURSO AL
PÚBLICO Y
ENGANCHALE

DISCURSO
ORIENTADO A
OBJETIVOS

1. Di quién eres.
2. Menciona qué hace tu compañía.
3. Expresa tu propuesta de valor.
4. Añade un gancho narrativo.
5. Lee y edita tu discurso.