



El empleo  
es de todos

Mintrabajo

# ELEVATOR PITCH

**Martha Cecilia Pachón**

Administradora de Empresas Comerciales – Unicolmayor

Mg. Mercadeo – U. Externado de Colombia



@SENAcomunica

[www.sena.edu.co](http://www.sena.edu.co)



# ELEVATOR PITCH



@SENAcomunica

[www.sena.edu.co](http://www.sena.edu.co)



# ELEVATOR PITCH

---

Material resumen, a partir del vídeo: Elevator pitch. Tienes 20 segundos  
eduCaixa.

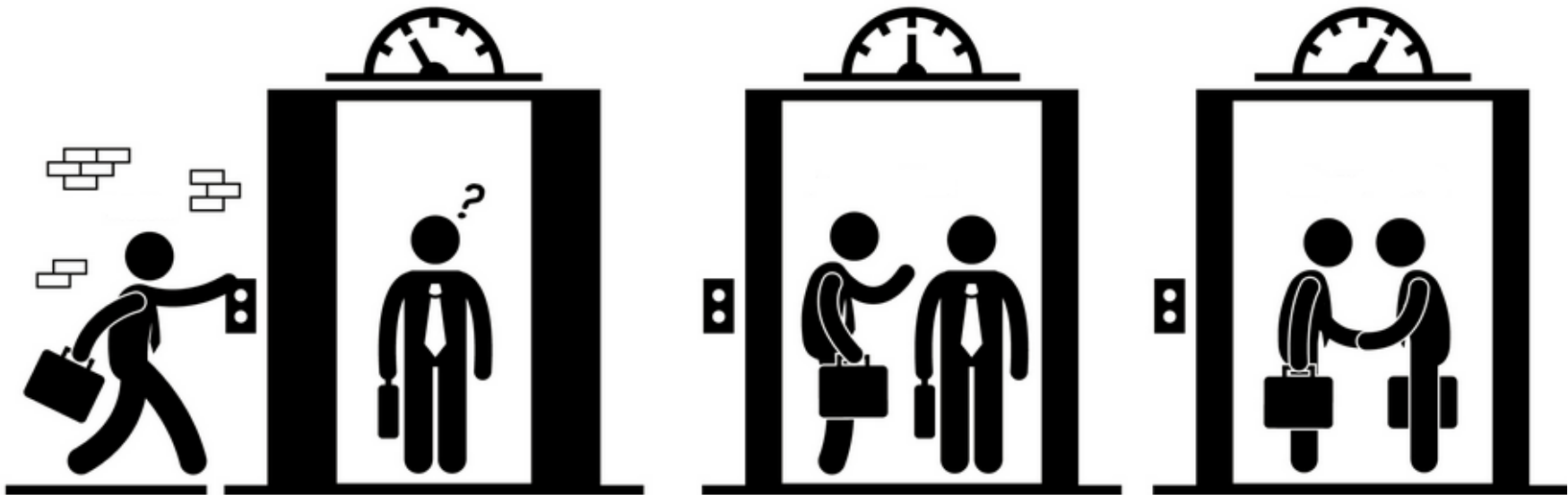
# *Plática de Elevador*



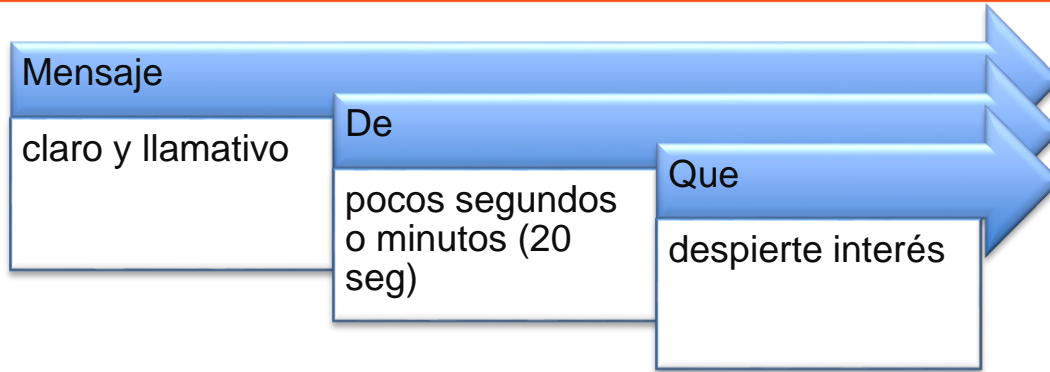
**Herramienta  
Estratégica para  
«Nuevos» Negocios**



# ELEVATOR PITCH



# ELEVATOR PITCH



**OBJETIVO**



Lograr tener una conversación más larga o una entrevista o reunión con esa persona más adelante.

# Puntos clave Elevator Pitch



# Rocket Pitch



## LANZAMIENTO DEL COHETE

Sintetizar la propuesta de negocio en una presentación de aprox. 3 minutos y 3 diapositivas





# Elevator Pitch

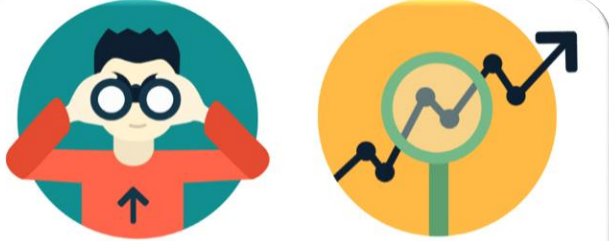


Vender nuestra idea de negocio en forma **LLAMATIVA**



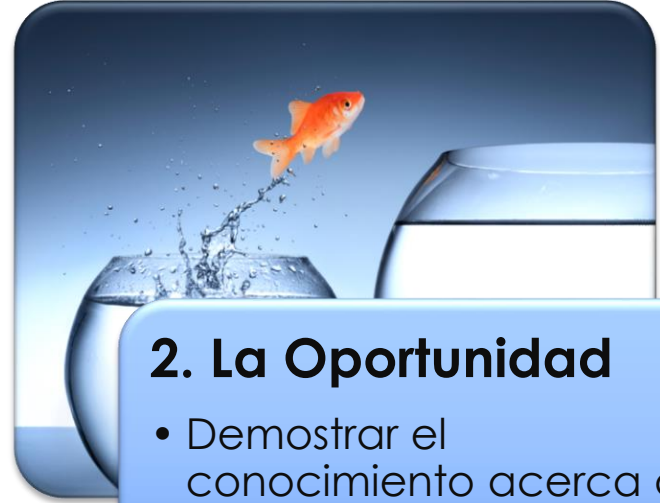
Y en un **TIEMPO RESTRINGIDO**

# Los 4 Puntos de un Rocket Pitch



## 1. El Problema

- ¿Cuál es?
- ¿Qué ocasiona?
- ¿Quién está afectado?



## 2. La Oportunidad

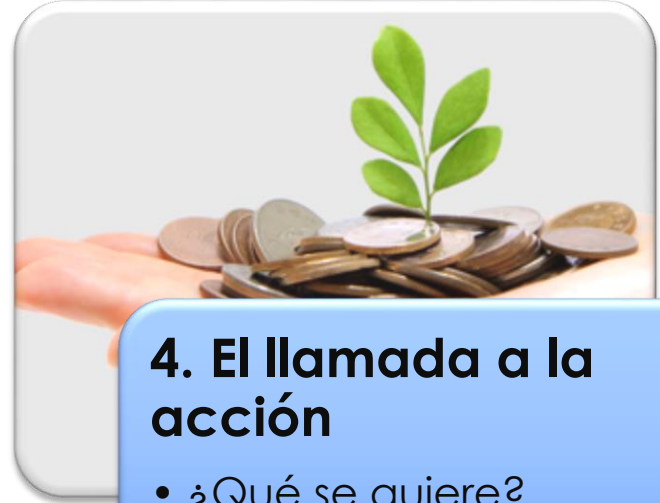
- Demostrar el conocimiento acerca de la oportunidad que resolvería el problema.
- Estimar el número de personas afectadas.

# Los 4 Puntos de un Rocket Pitch



## 3. La Solución

- ¿Cuál es la solución que se propone?
- ¿Qué valor agrega?  
Cómo se sustenta?



## 4. El llamada a la acción

- ¿Qué se quiere?
- ¿Cómo se usarán los recursos o fondos?
- ¿Financiación, consejo, contactos, miembros?
- Beneficios/Retorno.

# OBJETIVO



Tener un panorama general-global del negocio

Desarrollar capacidad de análisis y síntesis

Encontrar el fondo e importancia de la idea

Llamar la atención de la audiencia

Percibir/Probar el interés que despierta en otros

*“Lo breve y bueno, dos veces bueno”*

# Consejos



Pocos tecnicismos

Mantenerlo SIMPLE

Mucha información distrae

Enfocarse en el mensaje principal

Mostrar algún ejemplo (prototipos, fotos, etc)



Contar la historia, NO leer la presentación

Hacer una demostración!

**NO** olvidar el llamado a la acción

**NO** exceder el tiempo



3:30 minutos – **VERDE**  
4:00 minutos – **AMARILLO**  
4:30 minutos – **ROJO**



# LA PRESENTACIÓN



## Estructura y Contenido

### Título



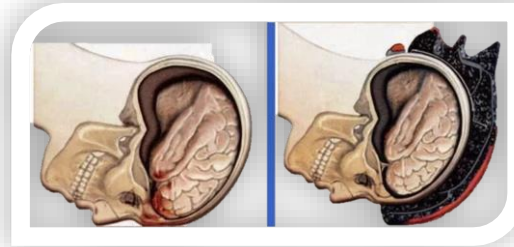
60 seg para Captar  
la Atención



Apertura  
Saludo

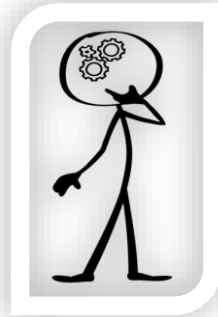
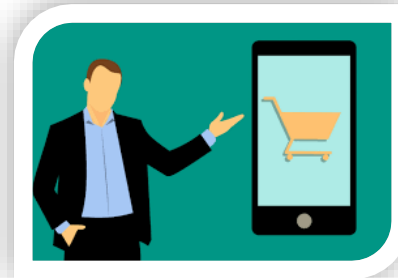


### Ejemplos



Ordenar Ideas y  
escribirlas (500  
palabras)

Estilo y  
Diseño



Conclusión.

# La importancia del tiempo



**3** segundos para captar mensaje principal x diapositiva



**60** segundos para captar la atención

**2** minutos para ganar la confianza



# QUE NO HACER EL DÍA DE LA PRESENTACIÓN



- Leer
- Mostrar nerviosismo
- Desviarse del tema
- Distraerse con las diapositivas
- Dar la espalda
- Documentación previa
- Atravesarse

# QUÉ SE RECOMIENDA HACER EN LA PRESENTACIÓN



MOSTRAR:

Seguridad / Control

Pasión / Entusiasmo

Conocimiento

Preparación

# Diapositiva 1



- \*Problema y Oportunidad identificados
- \*Solución del problema o aprovechamiento de la oportunidad
- \*Qué le vamos a resolver al cliente o cómo va esto a ayudar al mercado?
- \*Cuál es nuestra visión del negocio y por qué nos importa?

# Diapositiva 2



\*Mercado meta (grupo de clientes objetivo)

\*¿Qué tan grande es el mercado potencial y qué tan rápido está creciendo?

\*¿Quién es la competencia y cómo nos diferenciamos?

# Diapositiva 3



\*Cuánto se cobraría por el producto y por qué el cliente lo pagaría?

\*Costos fijos y variables

\*Ganancia esperada

\*Cuántos clientes se pueden ganar con el tiempo y cómo se lograría?

# Diapositiva 4



- \* ¿Cuántos recursos y de qué tipo, se necesitan para desarrollar la solución?
- \* ¿Cómo se van a usar esos recursos?
- \* Llamado a la acción - CONCLUSIÓN

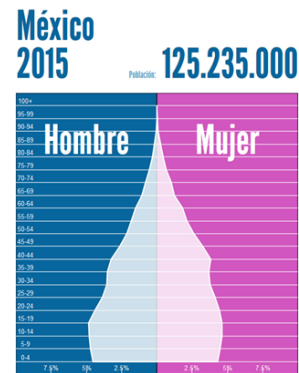
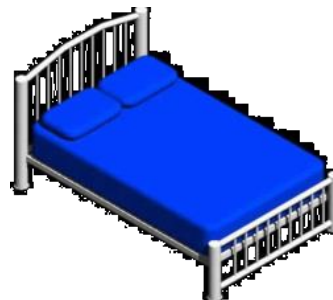
# EJEMPLO



# EJEMPLO



Aprox. **35 MILLONES** de compras potenciales



Competencia:





# EJEMPLO



\*Precio = \$600- \$1000 MXN

\*Costos fijos = 20%

\*Costos variables = 5%

\*75% de margen de ganancia

\*x2 clientes en 7 años.

Campañas, boca a boca, innovación,  
modelos para bebés, hospitales, etc...

# EJEMPLO



\*\*Inversión inicial = 10'000,000 MXN

- Maquinaria
- Materiales
- Mercadotecnia
- Mano de Obra

\*Máximo 20 inversionistas

\*Retorno de la inversión calculado a 1 año

**1 BILLON \$\$\$\$\$ ...**



**...Mucha Gente Durmiendo  
SIN Calor**

# BIBLIOGRAFÍA



Cortés Sánchez Gil, A. M. (2014). Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/10193342/>  
SENA, Material Fondo Emprender. Bogotá D.C., 2018.



GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270  
Línea de atención al empresario: 018000 910682



@SENAcomunica

[www.sena.edu.co](http://www.sena.edu.co)