



CAPACITARTE

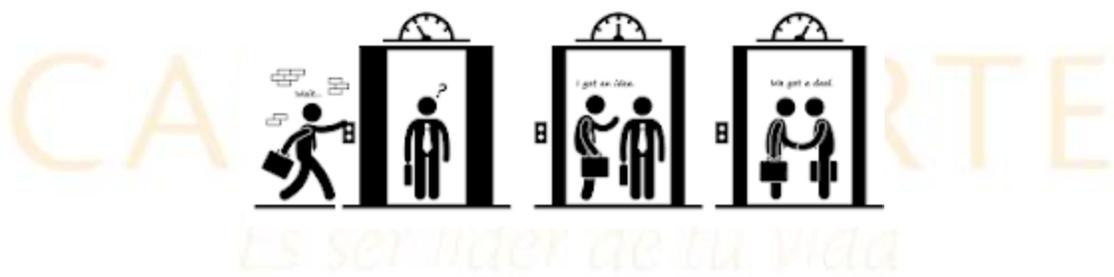


Elizabeth Marincak¹

jueves, 2 de noviembre de 2017

Pitchea tu emprendimiento!

Para presentar nuestro expertise personal, profesional, contar una idea de proyecto algún inversor o captar la atención de a futuros clientes, se utiliza el Pitch. En esta entrada conoceremos como armar un “pitch” de alta calidad.



¿Para qué sirve un Pitch?

El “pitch” se utiliza con diversos objetivos, como presentar mi idea proyecto a un un inversor, presentar mi experiencia profesional para un determinado propósito, o captar la atención de futuros clientes. Por lo tanto, hay que tener en cuenta que la *planificación del pitch*, es esencial para cumplir esos objetivos.

Para *pitchear* un emprendimiento, es recomendable realizar el guion de lo que voy a contar. Es crucial considerar por lo menos los siguientes aspectos.

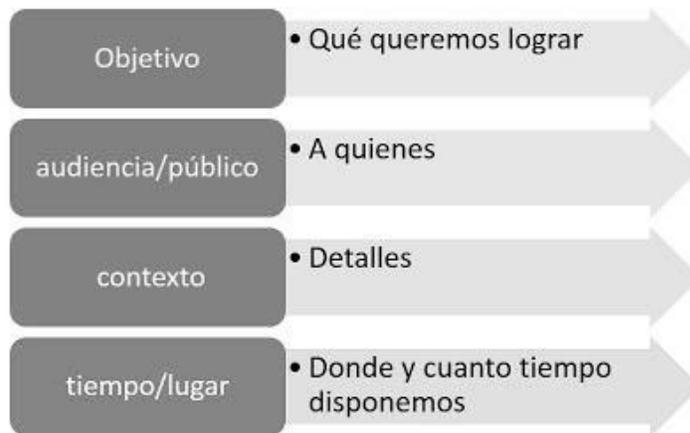
¹ Fuente: <http://elizabethmarincak.blogspot.com.ar/2017/11/pitchea-tu-emprendimiento.html>

- *Ser sincero breve y conciso*
- *Contar el proceso de cómo se llegó hasta acá.*
- *Dejar algo pendiente*
- *Estudiar al inversor para poder decirle las palabras que quiere escuchar*

El guión

Es una buena práctica escribir el pitch de antemano, teniendo en cuenta los siguientes lineamientos:

Aspectos a considerar para realizar un pitch



En síntesis, la estructura del guión debe contener:

- *Introducción*
- *Desarrollo de la Idea*
- *Que es lo que vas a pedir*

Generalmente, se utilizan dos tipos de *pitcheo*, el “*Elevator pitch*”, que hace referencia a el tiempo que tenemos en un ascensor para hablar con alguien, y en ese trayecto captar su atención. Esta práctica proviene del mundo del cine y era el momento oportuno para contarle a

un productor una idea antes de que se baje del ascensor, o también para llevar a cabo el proceso de “casting”. El tiempo estimado es de *20 segundos* y calculamos pronunciar en promedio unas *40 palabras*, por lo que hay que pensar muy bien que vamos a contar.

En este caso, además de usar “*ganchos*” para captar la atención de nuestro inversor potencial, es muy importante demostrar ***acción, y no deseo***: vamos a construir un pozo; y no “queremos realizar un pozo”, como así también sobre proyectos o ideas inherentes a problemas sociales.

Para el pitch de ***3 minutos o pitch de negocios***, aproximadamente podemos expresar 350 palabras y posee la misma estructura y característica de diseño que el anterior.

Ahora la pregunta...

Se animan a realizar el guión de un pitch?

Si quieren dar un paso más, lo pueden grabar con el celular.

Y para seguir avanzando sería interesante subirlo a Youtube o al Instagram.

Aguardo los vídeos! Nos leemos!

Para más información:

http://redcame.org.ar/adjuntos/Instructivo_para_la_realizacion_de_Video_Pitch.pdf

Fuentes consultadas:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Pitch>

https://es.wikipedia.org/wiki/Elevator_pitch