



DEFINE TU PROYECTO

1 ¿Quién es tu público?

¿Quién va a utilizar tu producto?

¿Qué problema tiene?

¿Qué problema o necesidad latente vas a satisfacer?

¿Qué solución ofreces?

¿Cómo lo vas a satisfacer?

RESPONDE LAS PREGUNTAS MÁS COMUNES

2 Quién eres y tu experiencia. ¿De dónde vienes? ¿Por qué puedes llevar este proyecto al éxito?

¿Qué necesitas para triunfar?

¿Qué mercado hay. ¿Cómo de grande es el mercado al que te diriges?

¿Qué 5 beneficios Obtendrán los clientes con tu servicio y/o Producto?



DEJA BIEN CLARO QUÉ TE DIFERENCIA DE LOS DEMÁS Y QUÉ TIENE DE ATRACTIVO TU PROYECTO

¿Por qué TÚ y no tu competencia? **FACTOR DIFERENCIADOR**

3



¿CUÁL ES TU FACTOR X?



¿CUÁL ES TU FACTOR X?

CÓMO ENCONTRAR TU FACTOR X

En el mundo empresarial, el FACTOR X corresponde a la capacidad de saber crear un valor agregado intangible, es decir un valor agregado que vaya más allá de lo medible. Se trata de la capacidad de sobresalir del resto y brindar el mejor servicio posible a tus clientes, manteniendo en el tiempo el estándar de excelencia

1. ¿QUÉ ES LO QUE TE APASIONA HACER?
2. ¿QUÉ ES LO QUE MEJOR SABES HACER?
3. ¿POR QUÉ CREES QUE UN CLIENTE DEBIERA CONTRATARTE A TI Y NO A OTRO?
4. EN AQUELLO QUE REALIZAS PROFESIONALMENTE, ¿QUÉ ES AQUELLO QUE TE DIFERENCIA DEL RESTO?
5. QUÉ ES AQUELLO QUE TE IDENTIFICA Y TE HACE ÚNICO... ¿CUÁL ES TU SELLO?



ELEVATOR PITCH

Paso #1: Delimita tu público objetivo

Muchos emprendedores cuando empiezan cometen el mismo error definir un público objetivo que es demasiado amplio, porque así creen que tendrán más posibilidades de obtener clientes, pero es justo lo contrario, funciona cuanto más específico eres.

Imagina que eres tu negocio se dedica a asesorar y orientar a personas que se encuentran en paro, tu nicho de mercado es los desempleados. Delimita el nicho y ahora piensa las características que tienen tus clientes ideales de ese nicho.

**¿QUIÉN ES TU
PÚBLICO OBJETIVO?**

**¿QUIÉN ES TU
CLIENTE IDEAL?**



ELEVATOR PITCH

Paso #2: INVESTIGACIÓN: Define su problema

Una vez tienes definido tu público objetivo, ahora es el momento de ponerte en las botas de un investigador, investigar en diferentes medios, bucear en foros y redes sociales, y entrevistarte con personas que pertenezcan a ese grupo que conforma tu clientes potenciales.

Busca qué problemas tienen, de qué hablan, sus horarios, ingresos anuales que invierten en formación, hobbies etc. Ve a lo profundo, a sus problemas reales, que les duele, que les mueve.

HABLA CON 5 CLIENTES IDEALES POTENCIALES. Entrevístales.

Diles que te gustaría preguntarles un par de cosas por si te pueden ayudar con tu negocio, no te quedes en lo superficial. Ve a conocer sus dolores, lo que les mueve.

INVESTIGA



ELEVATOR PITCH

Paso #3: OFRÉCELE TU SOLUCIÓN

Muestra lo que haces, es importante que SEAS VISIBLE a los ojos de tus CLIENTES IDEALES, para que tú seas tu mejor opción para resolver Sus PAINS (dolores/ problemas).

¿CUÁL ES TU SOLUCIÓN?



ESTRUCTURA DEL ELEVATOR SPEECH:

VERBO(1) + PÚBLICO OBJETIVO(2) + PROBLEMA(3) + RESULTADO(4) + FINALIDAD(5)

EJEMPLO MI ELEVATOR SPEECH

*“Hola, mi nombre es Andrés Camus, Trainer, Executive Coach y **ayudo(1)** a Coaches, formadores y emprendedores con grandes capacidades y habilidades **(2) que no saben cómo** vender su negocio de team building **(3) para que** lancen su negocio o proyecto en 2 semanas o menos **(4) y puedan VIVIR MUY BIEN** de su pasión-talento y de aquello que aman**(5)”**.*



algunos consejos

Éstos son algunos consejos para poder estructurar un buen 'elevator pitch':

—Ensáyalo. El secreto Practica, PRACTICA, PRACTICA.

—Responde a las preguntas más obvias de entrada. 1) Quién eres y qué experiencia tienes; 2) Qué haces; 3) Qué necesitas para tener éxito; 4) Qué mercado y qué posibles salidas hay, tanto para ti como para un potencial inversor.

—El objetivo. GENERAR CURIOSIDAD, que quieran saber más.

—VE AL GRANO. Cuanto más conciso, claro y sin dar vueltas lo hagas mucho más efectivo es tu mensaje.



algunos consejos

- Conocimiento.
- Demuestra pasión.
- Haz los deberes.
- Si la oportunidad no llega; ¡generalala tú! Si tienes claro a quién y dónde quieres hacer un 'elevator pitch', propicia esa ocasión.

ahora... a practicar!!!