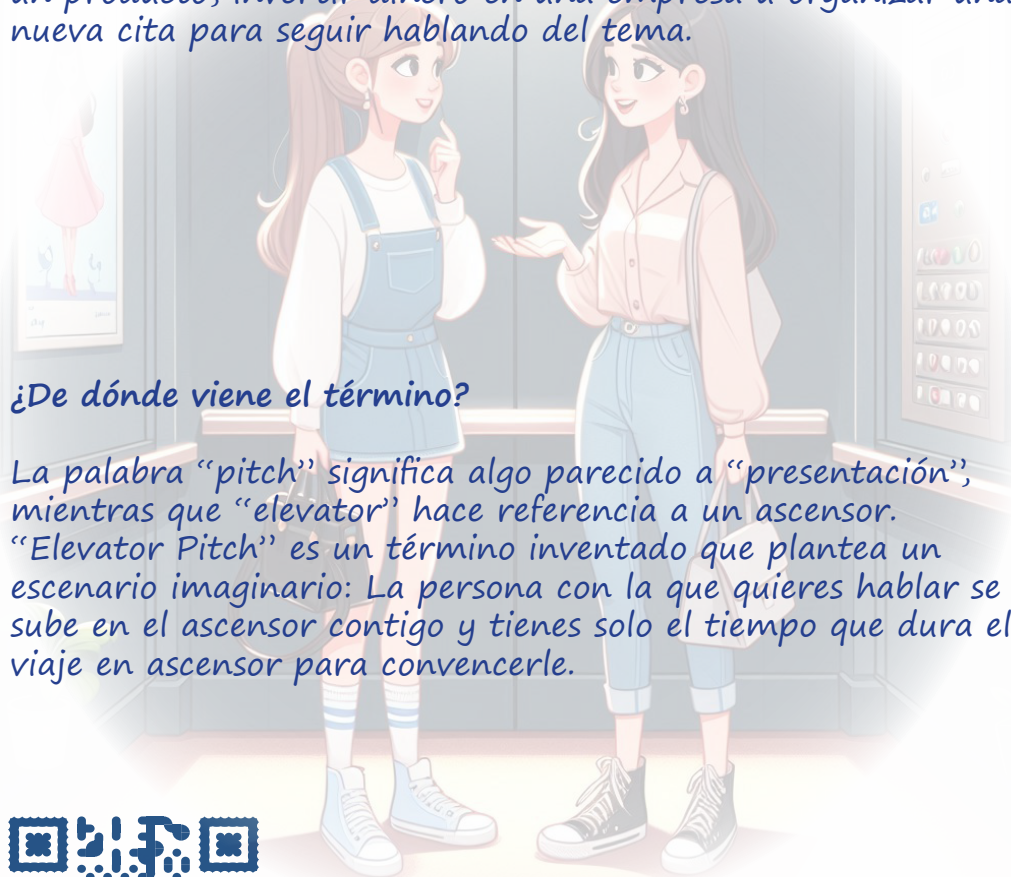


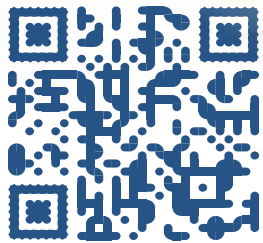
# ¿Qué es un elevator pitch? Elementos fundamentales del discurso

Un "Elevator Pitch" es un discurso breve que tiene como objetivo generar interés en los oyentes y convencerlos para provocar una reacción. Algunas reacciones pueden ser comprar un producto, invertir dinero en una empresa u organizar una nueva cita para seguir hablando del tema.



¿De dónde viene el término?

La palabra "pitch" significa algo parecido a "presentación", mientras que "elevator" hace referencia a un ascensor. "Elevator Pitch" es un término inventado que plantea un escenario imaginario: La persona con la que quieres hablar se sube en el ascensor contigo y tienes solo el tiempo que dura el viaje en ascensor para convencerle.



<https://academiadefrutas.upct.es>

Un buen discurso se apoya en tres pilares. Estos pilares se definieron en la Antigua Grecia por el filósofo Aristóteles:

**La Credibilidad.** La persona que habla debe tener autoridad en dicho tema. Un vendedor de caramelos no es la persona adecuada para hablar de la importancia de unos dientes sanos.



**La Emoción.** Las historias motivantes son las que despiertan más interés.

**La Lógica.** Los datos ayudan a reforzar el mensaje.



# Características de un Pitch

Un Elevator Pitch es un discurso breve, pero necesita mucha preparación. A continuación, tienes las claves para elaborar un buen Elevator Pitch.

## Sé breve

El tiempo del Pitch debe durar el tiempo que te permitan. Normalmente tendrás entre 1 y 3 minutos. En cualquier caso, no te pases de 3 minutos o se aburrirán. Así que ensaya para que te salga perfecto.



## Ten claro tu objetivo

¿Cuál es tu objetivo? Lo importante en un pitch es la reacción de los que te escuchan: ¿Quieres que se preocupen por un tema? ¿Quieres producir interés para quedar más adelante?



## Entendible

Utiliza datos claros y fáciles de entender. Por ejemplo, en muchos casos, es más fácil hablar de “piscinas olímpicas” que en litros de agua o de “estadios de fútbol” para hablar de cantidad de gente.



## Presenta un problema existente para después presentar la solución que aportas

Esto se llama encaje problema-solución. Explica el problema que existe. Indica a quiénes y cómo les afecta. Y, no menos importante, explica por qué aportas la solución ideal.



## Comparte tu propuesta de valor

Seguro que la idea que propones se parece a otras. Explica qué te diferencia de las demás. Puede ser el precio, la calidad, una nueva aplicación, los complementos, los valores que hay detrás. Diferénciate.

