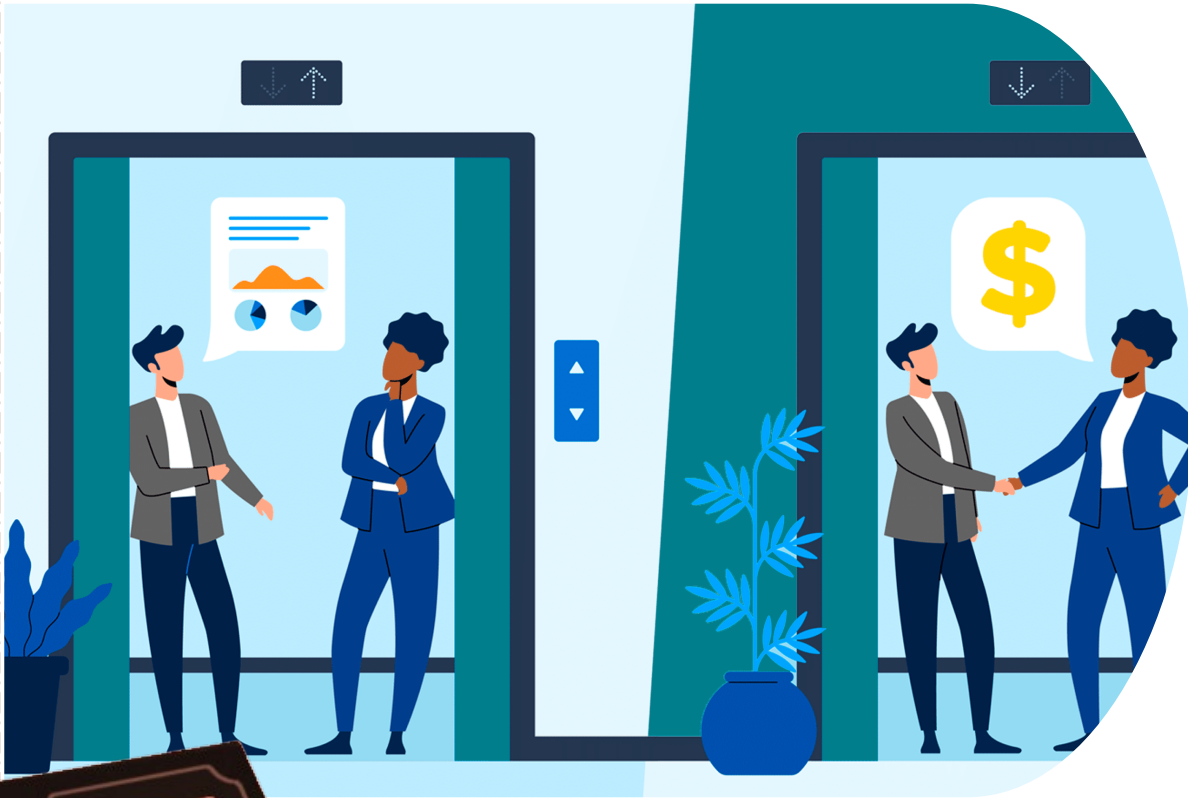



COMO CONSTRUIR UN BUEN ELEVATOR PITCH

El término "elevator pitch" (discurso del ascensor) se originó en la idea de que la conversación debe ser lo suficientemente breve como para poder explicar tu proyecto durante el tiempo que toma un breve viaje en ascensor.



CLAVES

- Identifica tu objetivo: Comprender tu objetivo te ayudará a enfocar el mensaje.
- Sé conciso y claro: Evita jergas técnicas o detalles complicados.
- Introduce quién eres: Di tu nombre y tu posición o rol.
- Comunica qué haces: Explica brevemente a qué te dedicas o cuál es tu proyecto.
- Genera interés: Añade algo que despierte el interés del interlocutor. Puede ser un logro reciente, un proyecto emocionante o cualquier cosa que destaque.
- Termina con una llamada a la acción: Concluye tu elevator pitch con una invitación a la acción. Esto podría ser una solicitud para una reunión más extensa, compartir tarjetas de negocios, o cualquier otra acción relevante.
- Practica y Ajusta: Practica tu elevator pitch en voz alta para asegurarte de que fluya naturalmente y se ajuste al tiempo previsto. Busca puntos de conexión con tu target para darle un toque llamativo a tu relato.

 Recuerda que la clave está en ser **conciso y mantener la atención de tu target**. Practica tu elevator pitch para asegurarte de que puedas explicarlo de manera efectiva dentro del tiempo asignado. Además, sé flexible y capaz de ajustar la **duración** según la **situación y la receptividad** de tu interlocutor.