

Cómo convencer en menos de 2 minutos

El elevator pitch

DEFINE TU PROYECTO

Quién es tu público. Qué solución ofreces.
Quién va a utilizar tu producto. Qué problema
o necesidad va a satisfacer.

Por qué puedes afrontar este proyecto. Qué necesitas
para triunfar. Cómo es el mercado al que te diriges.
Cómo los inversores recuperarán su dinero.

QUIÉN ERES

QUÉ TE HACE DIFERENTE

Qué tiene de atractivo tu proyecto.
Por qué van a invertir en ti y no en otro.

Cómo vas a ganar dinero.
Por qué el proyecto será un éxito.

EXPLICA TU MODELO DE NEGOCIO

Qué hacer y que no

Ensayar, ensayar y
ensayar.
Dar la información
fundamental y despertar el interés.

Ten claras las ideas claves.
Deja un pequeño margen
para mostrar naturalidad.

No abrumar con cifras. Se puede dar alguna
pincelada interesante. No adornar tu proyecto con
cifras exageradas, pues no será creíble.