

TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

Técnicas de Persuasión y Comunicación: Dominando el Arte del Elevator Pitch en el
Mundo Empresarial Moderno

Corporación Universitaria Remington.
Facultad: Ciencias Empresariales.
Programa Académico: Administración de Empresas.

Autores:
Jhonny Alejandro Molina Espinosa
Yeimy Lorena López Castellanos
Tutor del trabajo de grado: Docente Flor Marlen Ávila
Opción de Trabajo de grado: Seminario - Diplomado.

2024

Dedicatoria

Dedicatoria de Jhonny Alejandro Molina Espinosa

Quiero dedicar este trabajo a las personas que han sido mi fuente de inspiración y apoyo constante:

A mi familia, por ser mi mayor fortaleza y fuente de amor incondicional. Su presencia en mi vida ha sido un regalo invaluable que nunca dejaré de apreciar.

A mis amigos y seres queridos, por llenar mi vida de risas, momentos inolvidables y un apoyo inquebrantable. Su amistad ha sido una luz en los días oscuros y un motivo para celebrar en los días felices.

A mis profesores y mentores, por su orientación experta y su dedicación a mi crecimiento académico y personal. Cada lección compartida ha dejado una marca indeleble en mi camino hacia el éxito.

A todas las personas que han cruzado mi camino y han dejado una huella positiva, les agradezco por su contribución a mi desarrollo y aprendizaje. Su influencia ha sido invaluable en mi viaje.

Dedicatoria de Yeimy Lorena López Castellanos

A mis padres, cuyo amor y sacrificio han sido el faro que ha iluminado mi camino en cada paso de este viaje académico. Su dedicación y apoyo incondicional han sido la fuerza motriz detrás de cada logro que he alcanzado.

A mis hermanos, por su constante aliento y por ser mis compañeros de aventuras en los momentos de alegría y desafío. Vuestra presencia ha sido mi mayor regalo.

A mis maestros y profesores, cuya pasión por el conocimiento y la enseñanza ha encendido en mí la chispa del aprendizaje y la curiosidad. Vuestra guía ha sido invaluable en mi camino hacia la excelencia académica.

A todas las personas que han compartido su sabiduría, amistad y apoyo a lo largo de este viaje, les dedico este trabajo con gratitud y aprecio.

Agradecimientos

Agradecimiento de Jhonny Alejandro Molina Espinosa

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que han sido parte de este viaje:

A Dios primero que todo, por ser mi guía y mi fuente de fortaleza en los momentos de dificultad.

A mi familia, por su apoyo inquebrantable y su amor constante. Su presencia en mi vida ha sido un regalo invaluable que nunca dejaré de valorar.

A mis amigos, por su amistad sincera y su apoyo constante. Su compañía ha iluminado mis días y ha hecho que este viaje sea aún más memorable.

A mis profesores y mentores, por su sabiduría compartida y su dedicación a mi crecimiento académico y personal. Cada lección aprendida ha sido un paso adelante en mi camino hacia el éxito.

A todas las personas que han contribuido de alguna manera a mi desarrollo y aprendizaje, les agradezco de corazón. Su influencia ha sido fundamental en este proceso de crecimiento y transformación.

Este logro no habría sido posible sin el apoyo y la contribución de cada uno de ustedes. Gracias por formar parte de mi vida y por ayudarme a alcanzar mis metas.

Agradecimiento de Yeimy Lorena López Castellanos

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a cada persona que ha contribuido de alguna manera a este logro:

A mis compañeros de clase, por su colaboración, intercambio de ideas y por crear un ambiente de aprendizaje enriquecedor.

A los miembros del equipo de investigación, por su dedicación y esfuerzo en la realización de este trabajo, así como por su valiosa contribución a cada fase del proyecto.

A mi supervisor académico, por su orientación experta, sus comentarios constructivos y su apoyo continuo a lo largo de esta investigación.

A todas las personas que han brindado su tiempo, conocimiento y recursos para hacer posible este trabajo, les estoy profundamente agradecido. Vuestra generosidad y colaboración han sido fundamentales para alcanzar este logro.

Tabla de Contenido

Resumen.....	8
Marco conceptual y contextual	10
Conceptos Clave:.....	10
Comunicación Breve y Estratégica en el Mundo Empresarial	12
¿Qué es?.....	12
Origen, Evolución y Relevancia en el Mundo Empresarial Actual	14
Elementos Esenciales de un Elevator Pitch Efectivo.....	16
Estructura y contenido según el contexto y la audiencia.	19
Casos de estudio de Elevator Pitch exitosos	22
Elevator Pitch de Rappi:	22
Elevator Pitch de Plazti:	25
Aplicación De La Técnica Elevator Pitch Efectivo	27
Guía Práctica: Pasos Clave para un Elevator Pitch Exitoso	29
Desarrollo y Práctica.....	36
Identificación del público objetivo y elaboración de mensajes clave.	36
Beneficios del Elevator Pitch en diferentes contextos.....	38
Innovación Digital y Perspectiva	40
Futuro del Elevator Pitch.....	42
Desarrollo e implementación del aprendizaje.....	43
Conclusiones.....	45
Referencias.....	47

Índice de Tablas

Tabla 1 Ingresos y Pérdidas de Rappi (en millones de pesos colombianos)	22
Tabla 2 Comparación de Precios Platzi	25

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Evolución de los Ingresos y Pérdidas de Rappi (en millones de pesos).....	23
---	----

Resumen

Nuestro informe técnico se enfoca en el desarrollo y práctica del Elevator Pitch, una habilidad vital en el ámbito empresarial y académico. El Elevator Pitch es una presentación breve y persuasiva que resume quiénes somos, qué hacemos y por qué deberían interesarse en nosotros o en nuestra idea. A través de este trabajo, exploramos cómo el desarrollo y la práctica del Elevator Pitch pueden beneficiar a las personas en diversas situaciones, desde la búsqueda de empleo hasta la presentación de ideas a inversores o la promoción de proyectos académicos.

Para comprender mejor este concepto, es importante tener en cuenta algunos puntos clave. En primer lugar, el desarrollo del Elevator Pitch implica identificar nuestras habilidades y logros más relevantes para presentarnos de manera efectiva ante potenciales empleadores o inversores. Luego, la práctica del Elevator Pitch nos permite perfeccionar nuestra presentación y sentirnos seguros al transmitir nuestro mensaje de manera clara y convincente.

Este trabajo no se limita a un contexto empresarial específico, ya que la habilidad de comunicar ideas de manera efectiva es fundamental en cualquier entorno. Aunque no se trata de un ejercicio ejecutado en una organización en particular, nuestro objetivo es aplicar los conceptos aprendidos en el seminario o diplomado sobre comunicación efectiva y presentaciones persuasivas.

En conclusión, el desarrollo y práctica del Elevator Pitch son herramientas valiosas para cualquier persona que busque destacarse en situaciones como entrevistas de trabajo,

presentaciones de proyectos o Networking empresarial. A través de este informe, esperamos proporcionar una comprensión más profunda de esta habilidad y su relevancia en el mundo actual de los negocios y la academia.

Palabras Clave

1. Desarrollo Profesional
2. Comunicación Efectiva
3. Educación financiera
4. Emprendimiento educativo
5. Innovación empresarial

Marco conceptual y contextual

El informe técnico que presentamos se basa en el desarrollo y práctica del Elevator Pitch, una habilidad clave en el mundo empresarial y académico. Antes de adentrarnos en los detalles, es importante que comprendamos algunos conceptos básicos y el contexto en el que se desarrolla este trabajo.

Conceptos Clave:

- **Elevator Pitch:** Son presentaciones breves y persuasivas que resumen quiénes somos, qué hacemos y por qué deberían interesarse en nosotros o en nuestra idea. Son cartas de presentación en situaciones informales o de poco tiempo.
- **Desarrollo del Elevator Pitch:** Se refiere al proceso de crear y perfeccionar nuestras presentaciones para que sean efectivas y atractivas para nuestra audiencia.
- **Práctica del Elevator Pitch:** Implica ensayar y mejorar continuamente nuestras presentaciones para sentirnos seguros y poder transmitir nuestro mensaje de manera clara y convincente.

Nuestro trabajo se centra en aplicar los conceptos aprendidos en el seminario sobre comunicación efectiva y presentaciones persuasivas. En este caso, nos enfocamos en el Elevator Pitch y su relevancia en el entorno empresarial y académico.

Si bien no se trata de un ejercicio ejecutado en una organización específica, el contexto se puede relacionar con cualquier situación donde sea necesario comunicar ideas de manera efectiva, como en entrevistas de trabajo, presentaciones de proyectos o Networking empresarial.

Nuestro objetivo es comprender cómo el desarrollo y la práctica del Elevator Pitch pueden beneficiar a las personas en diversas situaciones, desde la búsqueda de empleo hasta la presentación de ideas a inversores o la promoción de proyectos académicos. (Guerra, 2018)

Comunicación Breve y Estratégica en el Mundo Empresarial

¿Qué es?

El "Elevator Pitch" se ha convertido en una herramienta necesaria en el mundo empresarial. Consiste en una breve presentación diseñada para resumir los aspectos clave de un proyecto, negocio o idea en un tiempo muy corto, normalmente de 30 segundos a 2 minutos, lo que equivale al tiempo de un breve viaje en ascensor. Esta estrategia debe su nombre a la situación imaginaria en la que surge la oportunidad de presentar y vender una idea de forma rápida y decisiva, como en un encuentro casual en un ascensor.

En administración de empresas, el Elevator Pitch es una herramienta invaluable que les permite comunicar de manera efectiva sus propuestas ante diferentes audiencias, como inversores, socios potenciales, clientes y empleadores. En un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico, la habilidad para captar rápidamente la atención de la audiencia y transmitir de forma clara y convincente los aspectos más relevantes de un proyecto o idea puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

La importancia del Elevator Pitch radica en su capacidad para despertar interés y curiosidad en la audiencia en un tiempo muy limitado. Dada su brevedad, se requiere una selección cuidadosa y prioritaria de la información para resaltar los aspectos más importantes y atractivos del proyecto o idea. Esto implica comprender a fondo el proyecto

en cuestión, así como el público objetivo al que se dirige el Elevator Pitch. Además, la práctica constante y la mejora continua son esenciales para garantizar que la presentación sea clara, persuasiva y memorable.

El Elevator Pitch no solo es útil en situaciones informales, como encuentros casuales o eventos de Networking, sino que también se emplea en contextos formales, como entrevistas de trabajo, presentaciones a inversores o clientes potenciales, y competiciones empresariales. Por lo tanto, dominar esta técnica de comunicación breve y efectiva es fundamental para los estudiantes de administración de empresas, ya que les proporciona la capacidad de destacar y promover sus ideas y proyectos de manera eficiente en una variedad de contextos empresariales.

De esta manera podemos decir, que el Elevator Pitch es una herramienta esencial para los estudiantes y profesionales de la administración de empresas, ya que les permite comunicar sus ideas de manera impactante y persuasiva en un tiempo limitado, lo que puede abrir puertas y generar oportunidades en el competitivo mundo empresarial. (Kern, 2020) (Miranda Benavides, Prendas Aguilar, & Miranda Benavides, 2020)

Origen, Evolución y Relevancia en el Mundo Empresarial Actual

El término "Elevator Pitch" se origina en el mundo empresarial de Silicon Valley en la década de 1980, Estados Unidos. Se cuenta que, durante ese tiempo, los emprendedores y empresarios se enfrentaban a la constante necesidad de presentar sus ideas de manera rápida y efectiva a potenciales inversores o colaboradores clave. La metáfora del "ascensor" se convirtió en un símbolo de esta necesidad, imaginando que un encuentro casual en un ascensor con un inversor importante brindaba una oportunidad única para captar su interés y presentar una propuesta de valor de manera breve y convincente.

Desde entonces, el término ha trascendido los límites geográficos y se ha convertido en una parte integral del vocabulario empresarial global. En el mundo actual, caracterizado por la velocidad del cambio y la constante innovación, la capacidad de comunicar de manera efectiva una idea, proyecto o negocio en un tiempo reducido es más crucial que nunca. El Elevator Pitch ha evolucionado para convertirse en una herramienta esencial en una variedad de contextos, desde presentaciones informales hasta reuniones formales de negocios, entrevistas de trabajo, eventos de Networking y competiciones empresariales.

La relevancia del Elevator Pitch en el mundo actual se fundamenta en varios aspectos. En primer lugar, refleja la naturaleza acelerada de la sociedad moderna, donde la atención es un recurso limitado y la capacidad de captarla rápidamente es esencial para

destacar entre la competencia. Además, en un entorno empresarial cada vez más globalizado y competitivo, contar con la habilidad de comunicar de manera clara y persuasiva una propuesta de valor en un tiempo limitado puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Asimismo, en el contexto de la transformación digital y la difusión de plataformas de comunicación, el Elevator Pitch ha adquirido nuevas formas y formatos, adaptándose a las demandas de la era digital. Desde videos cortos en redes sociales hasta presentaciones virtuales, la esencia del Elevator Pitch persiste: la capacidad de transmitir una idea de manera concisa y atractiva, capturando la atención del público en un mundo cada vez más saturado de información. (Romero, Artal, Garcia Aranda, & Artacho, 2017)

Elementos Esenciales de un Elevator Pitch Efectivo

En el competitivo mundo empresarial actual, la capacidad de comunicar de manera efectiva una idea, proyecto o propuesta en un tiempo limitado es crucial. Es en este contexto donde entra en juego el Elevator Pitch, una herramienta de comunicación breve y poderosa que permite presentar y vender una idea en un lapso de tiempo corto. Sin embargo, la efectividad de un Elevator Pitch no radica simplemente en la rapidez con la que se entrega el mensaje, sino también en la calidad y precisión de la información transmitida. En este sentido, existen elementos esenciales que contribuyen a la efectividad de un Elevator Pitch, tales como la claridad, la brevedad y el enfoque en el valor único. Analicemos detalladamente cada uno de estos elementos y su importancia en la elaboración y presentación de un Elevator Pitch efectivo.

1. Claridad:

La claridad es un aspecto fundamental en un Elevator Pitch efectivo. El mensaje debe ser fácil de entender para la audiencia, sin confusiones ni rodeos. Los oyentes deben captar rápidamente la idea principal que se está comunicando y comprender claramente los beneficios o el valor que se ofrece. Esto implica utilizar un lenguaje claro y directo, evitando jerga técnica o términos complicados que puedan dificultar la comprensión.

2. Brevedad:

La brevedad es otra característica esencial de un Elevator Pitch efectivo. Dado el corto tiempo disponible, es crucial ser conciso y directo al punto. El Elevator Pitch debe transmitir la información clave de manera concisa y sin confusiones, captando la atención de la audiencia desde el principio y manteniéndola involucrada hasta el final. Por lo general, se recomienda que un Elevator Pitch tenga una duración de entre 30 segundos y 2 minutos, dependiendo del contexto y la audiencia.

3. Enfoque en el valor único:

Un Elevator Pitch efectivo debe destacar lo que hace que la propuesta, producto o servicio sea único y atractivo. Esto implica identificar y resaltar las características distintivas, ventajas competitivas o beneficios específicos que ofrece la propuesta en cuestión. Los oyentes deben comprender claramente por qué la propuesta es relevante para ellos y qué la diferencia de otras alternativas disponibles en el mercado.

4. Relevancia para la audiencia:

Es importante adaptar el mensaje del Elevator Pitch al interés y las necesidades de la audiencia. Esto significa conocer a la audiencia y personalizar el mensaje para que sea relevante y atractivo para ellos. La información y los argumentos presentados deben ser pertinentes y significativos para el público al que se dirige, lo que aumenta las posibilidades de captar su atención e interés.

5. Llamada a la acción:

Un Elevator Pitch efectivo debe incluir una llamada a la acción clara y específica. Después de presentar la propuesta y destacar su valor único, es importante guiar a la audiencia hacia el siguiente paso deseado. Esto puede implicar invitar a la audiencia a programar una reunión de seguimiento, visitar un sitio web, probar un producto o cualquier otra acción que avance en el proceso de venta, colaboración o interacción con la propuesta presentada. (Mayor Silva, 2016)

Estructura y contenido según el contexto y la audiencia.

La efectividad de un Elevator Pitch no solo depende de sus elementos esenciales, sino también de su capacidad para adaptarse al contexto específico y las características de la audiencia a la que se dirige. La estructura y el contenido del Elevator Pitch pueden variar significativamente según diversos factores, como el entorno empresarial, la industria, el nivel de familiaridad de la audiencia con el tema y sus necesidades particulares. A continuación, se presentan algunas consideraciones importantes sobre cómo varía la estructura y el contenido del Elevator Pitch según el contexto y la audiencia: (Moraleda, Villacé Molinero, & Muñoz Mazón, 2022)

1. Longitud y profundidad del mensaje:

En algunos contextos, como en eventos de Networking o reuniones informales, puede ser apropiado utilizar un Elevator Pitch muy breve y conciso, centrado en los aspectos más destacados y llamativos de la propuesta. Sin embargo, en situaciones más formales, como presentaciones ante inversores o clientes potenciales, puede ser necesario proporcionar más detalles y profundidad en el contenido del Elevator Pitch para satisfacer las expectativas y necesidades de la audiencia.

2. Enfoque en aspectos específicos:

La estructura y el contenido del Elevator Pitch pueden variar según los aspectos específicos que se deseen resaltar en función del contexto y la audiencia. Por ejemplo, si se está presentando a inversores, puede ser importante destacar la rentabilidad y el potencial de retorno de la inversión, mientras que, si se está presentando a clientes potenciales, puede ser más relevante enfocarse en los beneficios y ventajas del producto o servicio ofrecido.

3. Lenguaje y tono:

El lenguaje y tono del Elevator Pitch pueden adaptarse para sonar mejor con la audiencia específica a la que se dirige. Por ejemplo, en un entorno empresarial más formal, puede ser apropiado utilizar un lenguaje más profesional y técnico, mientras que, en un contexto más informal, como un evento de Networking, puede ser más efectivo utilizar un tono más conversacional y amigable. (eduCaixa, 2013)

4. Personalización y relevancia:

Es importante adaptar el contenido del Elevator Pitch para que sea relevante y significativo para la audiencia específica a la que se dirige. Esto puede implicar personalizar el mensaje para abordar las necesidades, intereses y preocupaciones particulares de la audiencia, lo que aumenta la probabilidad de captar su atención e interés.

La estructura y el contenido del Elevator Pitch pueden variar significativamente según el contexto y la audiencia a la que se dirige. Adaptar el mensaje de manera cuidadosa y estratégica para satisfacer las necesidades y expectativas específicas de la audiencia es fundamental para aumentar la efectividad y el impacto del Elevator Pitch en diferentes situaciones y entornos empresariales. (Ríos Cardona, 2018)

Casos de estudio de Elevator Pitch exitosos

Elevator Pitch de Rappi:

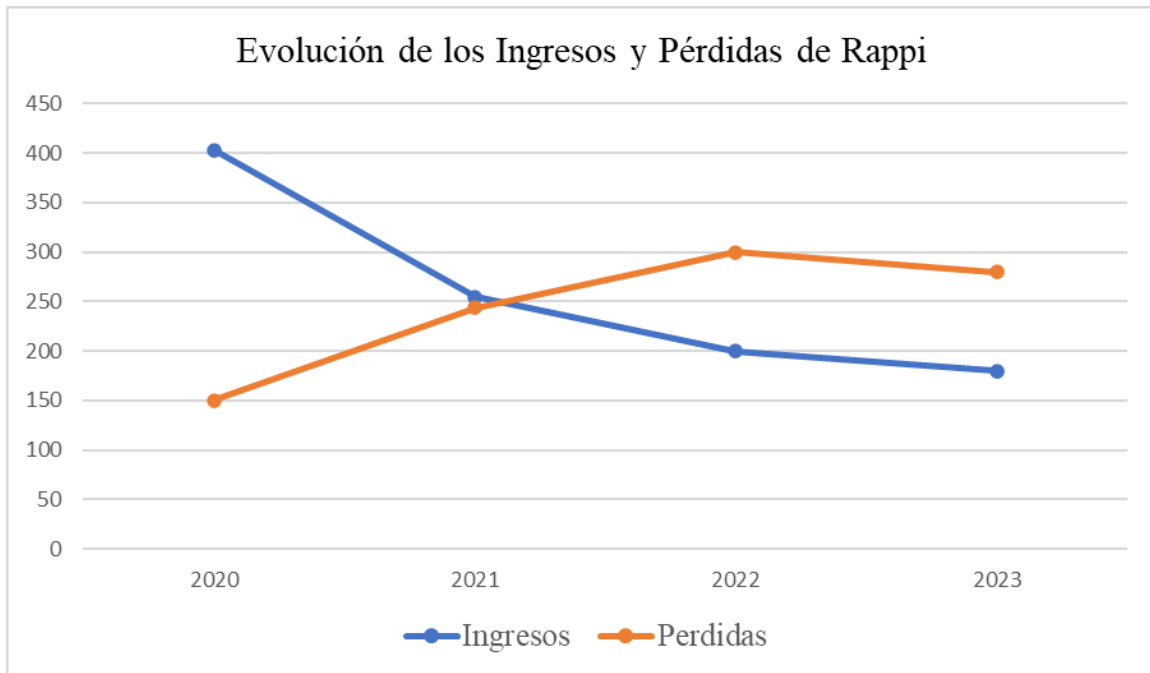
Rappi, la plataforma líder de entregas a domicilio en América Latina, se encuentra en una encrucijada en 2021 tras enfrentar desafíos financieros significativos. A pesar de su éxito inicial durante los confinamientos, la empresa ha experimentado una disminución en sus ingresos y un aumento en sus pérdidas, lo que plantea interrogantes sobre su futuro.

Tabla 1 Ingresos y Pérdidas de Rappi (en millones de pesos colombianos)

Año	Ingresos	Pérdidas
2020	403.016	150.000
2021	254.489	243.468
2022	200.000	300.000
2023	180.000	280.000

(Los ingresos y las pérdidas para 2022 y 2023 se basan en una proyección hipotética y están sujetos a cambios según las condiciones del mercado y las decisiones estratégicas de la empresa.) (Vargas, 2023) (Urrea, 2022)

Gráfico 1 Evolución de los Ingresos y Pérdidas de Rappi (en millones de pesos)



Análisis:

La disminución en los ingresos de Rappi de 2020 a 2021, junto con el aumento significativo en las pérdidas, refleja los desafíos que enfrenta la empresa en un entorno económico cambiante. A pesar de su expansión y diversificación de servicios, Rappi ha luchado por mantener su rentabilidad y enfrenta presiones financieras adicionales.

Los analistas financieros sugieren que Rappi necesita ajustar su estrategia y operaciones para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. A medida que las restricciones por la pandemia disminuyen y la competencia se intensifica, la empresa enfrenta el desafío de retener a sus clientes y encontrar nuevas fuentes de crecimiento.

Además, la posible venta de la empresa a inversores externos o competidores podría ser una opción para mitigar sus dificultades financieras. Sin embargo, esto también plantea preguntas sobre el futuro de Rappi y su capacidad para mantener su identidad y visión a largo plazo.

En resumen, aunque Rappi sigue siendo una fuerza importante en el mercado latinoamericano de entregas a domicilio, su futuro está marcado por la incertidumbre. La empresa enfrenta el desafío de equilibrar su crecimiento con su rentabilidad y encontrar nuevas formas de generar valor para sus accionistas y clientes en un mercado cada vez más competitivo.

Elevator Pitch de Platzi:

Platzi se enfoca en destacar su posición como una de las principales plataformas de educación profesional en línea en América Latina. Destaca su amplia variedad de cursos diseñados para desarrollar habilidades en áreas clave como finanzas personales, tecnología y marketing. Resalta la flexibilidad de sus programas y el acceso a conocimientos actualizados y relevantes. Platzi se presenta como una opción para adquirir competencias prácticas que impulsen el crecimiento profesional y el avance en carreras. Además, enfatiza su experiencia de aprendizaje interactiva y dinámica, que incluye clases en vivo, proyectos prácticos y una comunidad global de estudiantes y profesionales. En resumen, Platzi busca empoderar a las personas para que alcancen su máximo potencial y se conviertan en líderes en sus respectivos campos.

(Pinilla Mejia, 2019) (Vega, 2023)

Tabla 2 Comparación de Precios Platzi

Plataforma	Curso	Duración	Precio
Platzi	Finanzas Personales	4 Horas	\$189.900
Crehana	Finanzas Personales	1.5 Horas	\$57.000
Udemy	Inteligencia Financiera	13 Horas	\$74.900
Coursera	Finanzas Personales	8 Horas	Varía
U. EanX	Finanzas Personales	Varía	Varía

Análisis:

Platzi destaca como una opción líder en educación en línea gracias a su enfoque innovador, flexibilidad y amplia gama de cursos disponibles. Aunque su precio inicial puede parecer más alto en comparación con otras plataformas, ofrece una suscripción que permite acceder a múltiples cursos, lo que la hace una opción atractiva para aquellos que buscan desarrollar habilidades en diferentes áreas.

Además, Platzi se destaca por su enfoque en la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos y su compromiso con el crecimiento profesional de sus estudiantes. Su plataforma interactiva y comunidad activa proporcionan un entorno de aprendizaje enriquecedor y colaborativo.

En comparación con las universidades tradicionales, Platzi se beneficia de una regulación gubernamental más flexible, lo que le permite adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes del mercado y ofrecer programas de alta calidad a precios accesibles. Esto, combinado con su enfoque en tecnologías emergentes y habilidades en demanda, la convierte en una opción atractiva para aquellos que buscan una educación moderna y orientada al futuro.

Aplicación De La Técnica Elevator Pitch Efectivo

Define el proyecto que vas a llevar a cabo

Hazlo de manera sintética y elabora un guion para ordenar tus ideas. Interioriza el mensaje para coger confianza. Y ten muy claro que vas a ofrecer, cuál es tu producto o servicio, proyecto o idea. Preséntate brevemente, quien escucha realmente quiere conocer tu idea, producto o servicio, pero como en todo discurso es necesario presentarse, así que hazlo, pero que sea breve. Por ejemplo, tu nombre, empresa y puesto sería más que suficiente. A la hora de definir el proyecto, hazlo también brevemente, sé conciso, explica qué solución aporta o ante qué problema planteas tu proyecto.

Describe la competencia, pero no los nombres en tu discurso

Identificar lo que te diferencia de tu competencia te posicionará mejor a la hora de reafirmar tu argumento. Saca la propuesta clave de valor y descubre qué es lo que eres capaz de ofrecer mejor que los demás.

Desarrolla tu mensaje, modelo de negocio, idea o presentación

Es el momento en el que el oyente presta más atención. Si eres capaz de explicar bien tu proyecto conseguirás hacerlo atractivo. Por tanto, procura ser claro y conciso, y enfatiza aquello que quieras resaltar. ¡Date prisa que el ascensor está llegando!

Define qué ofreces

Si el interés del oyente sigue activo y muestra interés por avanzar es el momento de dar respuesta a la pregunta que se estará planteando, ¿cómo lo consigo? Dirígete a esta persona como cliente, inversor, interesado o financiador y enumera los beneficios que le reportará sumarse a tu iniciativa.

Plantea una solución y diferénciate

El itinerario ha llegado a su fin, es el momento de dar un cierre y ofrecer soluciones a lo planteado anteriormente. No intentes abarcar más de lo necesario y recuerda ser conciso.

En palabras del presentador, productor y escritor estadounidense Daniel Pink, «el objetivo de un discurso no es necesariamente mover a los demás para que adopten tu idea, sino ofrecer algo tan atractivo para que se inicie una conversación». Por ello, es esencial tener claros estos 5 pasos para crear un discurso de éxito.

Ahora ya sabes qué es y cómo preparar un Elevator Pitch, recuerda que una vez preparado, debes practicarlo y memorizarlo, nunca sabes cuando se te va a presentar esa oportunidad que no puedes dejar pasar. ¿A qué esperas para hacer el tuyo? (Laporta, 2020)

Guía Práctica: Pasos Clave para un Elevator Pitch Exitoso

1. Describa la oportunidad que desea aprovechar o el problema que desea resolver.

Este paso implica identificar y explicar la oportunidad que deseamos aprovechar o el problema que queremos resolver. Nos preguntamos qué nos motiva a lanzar este negocio, cuál es el problema o la oportunidad clave que enfrentaremos y si alguien más está haciendo algo similar. También consideramos si hay competidores dominantes en el mercado.

- ¿Cuáles son los factores que lo motivan a lanzar este negocio?
- ¿Cuál es el problema o la oportunidad clave que enfrentará este negocio?
- ¿Cuál es el marco general de tiempo dentro del cual va a ser lanzado este negocio?
- ¿Quién más está haciendo algo similar a lo que usted tiene planeado hacer (o está haciendo)?
- ¿Ha alcanzado alguien ya una posición dominante en este mercado o con un producto similar?

2. Defina su solución al problema o su enfoque de la oportunidad.

Aquí detallamos nuestra solución al problema o nuestro enfoque para aprovechar la oportunidad identificada. Preguntamos cuál será nuestra primera oferta de producto o servicio, cuándo estará lista y qué la diferencia de otras alternativas disponibles.

- ¿Cuál es la primera oferta de producto/servicio que entregará el negocio?
- ¿Cuándo se espera que esté lista?
- ¿Cuáles son las características claves de este producto o servicio y en qué se diferencia de las alternativas disponibles (o que pronto estarán disponibles)?

3. Describa los beneficios previstos

En este paso, explicamos quiénes se beneficiarán de nuestro producto o servicio, cómo será su adopción y de qué manera se beneficiarán los usuarios. También consideramos cuándo se entregarán los beneficios, cuánto estarán dispuestos a pagar los accionistas y qué tan fácil será demostrar los beneficios potenciales.

- ¿Qué grupos o individuos se beneficiarán más de este producto o servicio?

- ¿Cuán difícil (o fácil) será para ellos adoptar este nuevo producto o servicio?
- ¿En qué forma es probable que se beneficien los usuarios iniciales?: Ahorrar o evitar costos (por ejemplo: dólares ahorrados). Ahorro de trabajo o mejora de desempeño individual (por ejemplo: reducción del tiempo para completar procesos o tareas; reducción del número de pasos o simplificación de procesos o tareas). Mejor desempeño organizacional (por ejemplo: mejor calidad; mayor rapidez para llegar al mercado; mayor rapidez para implementar nuevas ideas o iniciativas; menor costo y esfuerzo para tratar dentro de la organización o con los clientes, proveedores o socios).
- ¿Cuándo se entregarán beneficios medibles?
- ¿Cuánto estarán dispuestos a pagar los accionistas para recibir estos beneficios?
- ¿Cuán fácil (o difícil) será demostrar los beneficios potenciales?

4. Describa el plan de implementación.

Aquí delineamos las actividades clave y las decisiones importantes que deben tomarse para lanzar el negocio con éxito. Consideramos qué actividades realizará nuestro equipo y cuáles serán proporcionadas por proveedores externos. También definimos las relaciones con socios y proveedores clave, así como las responsabilidades del equipo.

- ¿Cuáles son las actividades claves que el equipo debe emprender y las decisiones claves que debe tomar para lanzar el negocio?
- ¿Qué actividades deberíamos realizar nosotros y cuáles deberían ser provistas por proveedores y socios externos?
- ¿Qué relaciones deberíamos tener con los socios y proveedores claves?
- ¿Cuáles son los principales productos o servicios por entregar y cuándo serán entregados?
- ¿Cuál es el calendario en que estarán disponibles los principales productos o servicios para los interesados pertinentes?
- ¿Quiénes son las personas claves responsables de supervisar y llevar a cabo el
- proyecto y cuáles son sus habilidades y experticias especiales?
- ¿Qué experticias, habilidades, tecnologías o talentos especiales se necesitan?

- ¿Tienen ustedes acceso a las experticias y habilidades que necesitan? En caso negativo, ¿cómo atraerán a las personas que necesitan y cómo desarrollarán las capacidades requeridas?
- ¿Cuán fácil (o difícil) será demostrar los beneficios potenciales?

5. ¿Qué recursos se requieren?

En este paso, identificamos los recursos necesarios para lanzar y hacer crecer el negocio, así como el costo asociado. Consideramos la fuente de financiamiento, el momento en que necesitaremos financiamiento y cómo planeamos obtener utilidad.

- ¿Cuál es el costo de lanzar el negocio, desarrollar el primer producto, lanzar, comercializar y vender el producto, hacer crecer el negocio, desarrollar productos y servicios subsiguientes y obtener utilidad?
- ¿Cuál es (o será) la fuente de financiamiento?
- ¿Cuándo prevé usted que necesitará la primera ronda de financiamiento y las rondas adicionales?

6. Describa los beneficios previstos para inversionistas, socios y empleados.

Aquí explicamos el tamaño estimado de la oportunidad de mercado, el porcentaje de participación que esperamos captar y el valor de la propiedad intelectual que desarrollaremos. También discutimos el valor terminal previsto para el negocio y cuándo esperamos devolver valor a los inversionistas.

- ¿Cuál es el tamaño estimado de la oportunidad de mercado?
- ¿Qué porcentaje de participación de mercado espera usted poder captar y cuándo espera captarla?
- ¿Cuál es el valor de la propiedad intelectual, como patentes, licencias, derechos de autor y marcas registradas que se desarrollarán en este negocio?
- ¿Cuál es el valor terminal previsto para el negocio?
- ¿Cuándo prevé usted devolver valor a los inversionistas y cuál es el retorno esperado?

7. ¿Tienen usted y el equipo gerencial el apoyo requerido para asegurar el éxito?

En este paso, identificamos quiénes son los principales apoyos para el negocio, por qué nos respaldan y qué tipo de apoyo brindan. También consideramos cómo venderemos el proyecto a interesados internos y externos y cómo superaremos cualquier oposición.

- ¿Quiénes son los principales apoyos para este negocio?
- ¿Por qué lo están apoyando?
- ¿Qué tipo de apoyo suministran?
- ¿Cómo venderá el proyecto a los interesados internos y externos?
- ¿Qué oposición puede interferir y cómo piensa usted superarla?

8. Riesgos

Aquí evaluamos los riesgos que asumimos y cómo planeamos manejarlos para garantizar el éxito del negocio. Consideramos los posibles obstáculos y cómo los abordaremos de manera proactiva.

- ¿Qué riesgos asume?
- ¿Cómo maneja los riesgos?

(Sakowicz, 2024)

Desarrollo y Práctica

Identificación del público objetivo y elaboración de mensajes clave.

El Elevator Pitch es como la tarjeta de presentación rápida, ideal para captar la atención y dejar una buena impresión en poco tiempo. Algunas sugerencias prácticas para crear un Elevator Pitch persuasivo y efectivo: (Miranda Benavides, Prendas Aguilar, & Miranda Benavides, 2020)

Identificación del público objetivo:

- **Conoce a quién te diriges:** Antes de empezar a hablar, es clave entender a quién nos estamos dirigiendo. Investigar un poco sobre la audiencia: ¿quiénes son? ¿Qué les interesa? ¿Qué problemas podrían tener que tu propuesta pueda resolver?
- **Adapta tu mensaje:** No todos necesitan la misma información. Si estamos hablando con inversionistas, es importante enfocarnos en cómo la idea puede generar ganancias. Si es para posibles clientes, es importante resaltar cómo el producto o servicio puede mejorar sus vidas.

Elaboración de mensajes clave:

- **Sé claro y conciso:** En vez de mezclar detalles, enfócate en lo más importante. ¿Qué hace única la idea? ¿Qué beneficios tiene? Mantener el mensaje sencillo y fácil de entender
- **Destaca tu valor único:** ¿Por qué es especial la idea? Identifica qué la hace diferente de otras y comunícalo claramente. Es como resaltar el ingrediente secreto que hace que la receta sea única.

Práctica de la entrega:

- **Organiza tu presentación:** Separar el Elevator Pitch en partes claras: una introducción que llame la atención, la presentación de la idea y cómo puede ayudar, y una conclusión con una llamada a la acción.
- **Práctica:** No limitarse a pensar en el mismo Elevator Pitch, ¡practicarlo en voz alta! Cuanto más se haga, más natural se sienta al presentarlo. Pedir retroalimentación y ajustar según sea necesario. (Ro, 2018) (Mayor Silva, 2016)

Beneficios del Elevator Pitch en diferentes contextos

El proceso de crear y practicar un Elevator Pitch puede brindar una serie de beneficios importantes para las personas en diferentes situaciones:

Búsqueda de empleo:

- **Destacar las habilidades:** Preparar un Elevator Pitch ayuda a identificar y resaltar las habilidades y logros más importantes, lo que permite presentar de manera más efectiva a posibles empleadores.
- **Crea una buena primera impresión:** Un Elevator Pitch bien elaborado y entregado puede llamar la atención de reclutadores y empleadores en encuentros informales o entrevistas laborales, ayudando a sobresalir entre otros candidatos.

Presentación de ideas a inversores:

- **Capta la atención rápidamente:** En situaciones donde se dispone de poco tiempo para presentar la idea a inversores o posibles socios, un Elevator Pitch bien estructurado permite comunicar la esencia de la propuesta de manera clara y directa.

- **Genera interés inicial:** Al presentar la idea de manera convincente y centrada en los beneficios clave, puede despertar el interés de los inversores y abrir la puerta a conversaciones más profundas sobre financiamiento o colaboración.

Promoción de proyectos académicos:

- **Comunica el valor de tu investigación:** En entornos académicos o conferencias, un Elevator Pitch bien elaborado puede ayudar a comunicar de manera efectiva la importancia y relevancia del proyecto de investigación o trabajo académico.
- **Facilita la conexión con colegas y expertos:** Al presentar las ideas de manera clara y concisa, aumenta las posibilidades de generar interés y establecer conexiones con otros investigadores, profesionales o instituciones que puedan contribuir al desarrollo del proyecto. (Ruiz Tique & Sanchez Vargas, 2020)

Innovación Digital y Perspectiva

El concepto del Elevator Pitch está cambiando y mejorando en la era digital. En el mundo real se está usando y transformando en diferentes lugares en línea: (Rius, 2016)

Redes Sociales:

- **Breves mensajes persuasivos:** En sitios como LinkedIn, Twitter e Instagram, la gente usa el Elevator Pitch para presentar sus habilidades, logros y proyectos de manera corta y llamativa. Estos mensajes directos y simples ayudan a captar la atención de otros y transmitir información importante de forma efectiva.
- **Conexiones en línea:** El Elevator Pitch es clave para hacer contactos en la web, donde los profesionales pueden presentarse rápidamente y de manera convincente mediante mensajes, comentarios o participaciones en grupos y comunidades.

Videos Cortos:

- **Formato visual y dinámico:** Plataformas como TikTok y YouTube Shorts permiten crear Elevator Pitches en videos cortos. Estos clips visuales ofrecen una forma más atractiva de presentar ideas, habilidades o proyectos, captando la atención del espectador rápidamente.

- **Creatividad personalizada:** Los videos cortos permiten agregar efectos visuales, música y otros elementos creativos para destacarse y transmitir mensajes de forma única y entretenida.

Presentaciones Virtuales:

- **Reuniones en línea:** Con el aumento del trabajo remoto, el Elevator Pitch es útil para presentar ideas o perfiles durante videoconferencias y reuniones virtuales.
- **Herramientas colaborativas:** Plataformas como Zoom y Microsoft Teams ofrecen funciones para compartir pantalla y presentar diapositivas durante reuniones en línea. Esto facilita complementar el Elevator Pitch con contenido visual para una mejor comprensión. (Bravo Cucci, 2023)
(Marco & Jose Luis, 2021)

Futuro del Elevator Pitch

El Elevator Pitch seguirá siendo importante tanto en los negocios como en la vida académica, ya que tiene un futuro emocionante por delante. En el mundo de los negocios, el Elevator Pitch continuará siendo útil para impresionar a inversores y conectar con personas en eventos de Networking. También será importante para vender productos y servicios de manera rápida y persuasiva.

En el mundo académico, el Elevator Pitch se usará para presentar proyectos de investigación en conferencias y eventos académicos, ayudando a compartir ideas de forma clara y breve. También será valioso para promover programas educativos y actividades extracurriculares entre los estudiantes.

En cuanto al futuro del Elevator Pitch, esperamos que se integre más con la tecnología, lo que permitirá crear presentaciones más personalizadas y llegar a más personas. Además, se adaptará a nuevas formas de trabajar, como el trabajo desde casa, asegurando que siga siendo relevante en un mundo en constante cambio.

Es así como el Elevator Pitch seguirá siendo una herramienta importante en el mundo de los negocios y la academia, con muchas oportunidades emocionantes en el futuro. (Mula, Díaz Madroñero, Sanchis, Bonet, & Aguilar, 2019) (Ardiles Morales, 2023) (Sanchez Oliver, 2017)

Desarrollo e implementación del aprendizaje

Durante la ejecución de nuestro trabajo de grado, pusimos en práctica lo aprendido a lo largo del seminario, adaptándolo a nuestro entorno y necesidades específicas como estudiantes de administración de empresas.

1. Identificación del Contexto: Comenzamos por comprender el contexto en el que nos desenvolvemos, considerando las necesidades y desafíos presentes en el campo del mundo empresarial. Esto nos permitió enfocar nuestro aprendizaje en áreas relevantes y aplicables a nuestro entorno.

2. Aplicación de Conceptos Clave: Utilizamos los conceptos clave aprendidos en el seminario para abordar problemas y situaciones reales en el ámbito empresarial. Por ejemplo, aplicamos técnicas de liderazgo, gestión de proyectos y análisis financiero para resolver problemas específicos dentro de nuestra área de estudio.

3. Uso de Herramientas Prácticas: Empleamos herramientas prácticas aprendidas en el curso, como la elaboración de planes de negocios, análisis de mercado y

estrategias de marketing, para desarrollar proyectos y tomar decisiones informadas en nuestro trabajo de grado.

4. Colaboración y Trabajo en Equipo: Reconocimos la importancia del trabajo en equipo y la colaboración en el mundo empresarial, por lo que aplicamos estas habilidades en nuestra ejecución del trabajo de grado. Trabajamos juntos para compartir ideas, resolver problemas y alcanzar nuestros objetivos de manera efectiva.

5. Evaluación y Mejora Continua: Constantemente evaluamos nuestro progreso y resultados, identificando áreas de mejora y ajustando nuestra estrategia según fuera necesario. Este enfoque nos permitió aprender de nuestros errores y optimizar nuestro desempeño a lo largo del proceso.

El desarrollo e implementación del aprendizaje fue un proceso dinámico y práctico, en el que aplicamos los conocimientos adquiridos en el curso para abordar desafíos reales en el campo de la administración de empresas. Nuestro enfoque centrado en la acción y la colaboración nos permitió obtener resultados significativos y seguir avanzando hacia nuestros objetivos académicos y profesionales.

Conclusiones

- El Elevator Pitch emerge como una herramienta inestimable. A lo largo de este trabajo, hemos explorado minuciosamente cómo concebir, refinar y aplicar un Elevator Pitch de manera efectiva para presentar de forma sucinta y persuasiva un proyecto o negocio a potenciales inversores.
- La maestría en el arte del Elevator Pitch no se alcanza de la noche a la mañana; es un proceso continuo de crecimiento y mejora. En un mundo laboral dinámico, donde los objetivos y experiencias evolucionan, es esencial que la aplicación del Elevator Pitch se adapte y se fortalezca para reflejar el progreso en nuestros proyectos y negocios.
- Después de explorar en detalle el concepto y los componentes del Elevator Pitch, queda claro que esta habilidad es esencial para transmitir de manera efectiva nuestras ideas en un tiempo limitado. Nos permite captar la atención de manera rápida y persuasiva, lo que es crucial en entornos empresariales y académicos competitivos.
- Hemos aprendido que una estructura bien definida y un mensaje claro son fundamentales para un Elevator Pitch exitoso. Al organizar nuestras ideas de

manera coherente y enfocarnos en los puntos clave, podemos comunicar nuestro mensaje de manera más efectiva y memorable.

- A lo largo de este proceso, hemos comprendido la importancia de practicar nuestro Elevator Pitch repetidamente. La práctica nos ayuda a mejorar nuestra confianza, fluidez y capacidad para adaptarnos a diferentes audiencias, lo que aumenta nuestras posibilidades de éxito al presentar nuestras ideas.
- También hemos aprendido que es crucial ser adaptable y flexible en nuestro enfoque al crear un Elevator Pitch. Debemos ser capaces de ajustar nuestro mensaje según la situación y las necesidades específicas de nuestra audiencia, lo que nos permite maximizar el impacto de nuestra presentación.
- Entendimos que conocer a nuestra audiencia es fundamental para crear un Elevator Pitch efectivo. Al comprender sus intereses, necesidades y preocupaciones, podemos adaptar nuestro mensaje para que resuene con ellos y aumente nuestras posibilidades de éxito.
- En última instancia, hemos llegado a apreciar que dominar el arte del Elevator Pitch puede ser una herramienta poderosa para alcanzar el éxito en el mundo empresarial y académico. Nos permite destacarnos, captar la atención de manera efectiva y abrir nuevas oportunidades para el crecimiento personal y profesional.

Referencias

- Ardiles Morales, C. (2023). *Elevator Pitch como metodología para el desarrollo de competencias emprendedoras en estudiantes universitarios*.
- Bravo Cucci, S. (2023). *INFORME TÉCNICO DE EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE DIGITAL*.
- Canino Rodríguez, J., Alonso Hernández, J. B., Pérez Suárez, S. T., Sánchez Rodríguez, D. D., Travieso González, C. M., & Ravelo García, A. G. (2020). *Utilización de tres estrategias para el desarrollo de competencias en el ámbito universitario*.
- Duitama Pinto, K. (27 de Septiembre de 2023). Platzi, EanX y otras plataformas y universidades con programas de finanzas personales. *La Republica*.
- eduCaixa (Dirección). (2013). *Elevator pitch. Tienes 20 segundos* [Película].
- Guerra, A. (2018). *Del elevator pitch al coffe-pitch. Del contacto a la relación*.
- Juan, M. L. (2022). *Aprendizaje basado en proyectos y Elevator Pitch: una innovación metodológica en español como lengua extranjera*. Portugal: ISSN.
- Kern, D. (2020). *Elevator Pitch 2.0*. Alemania: Books on Demand GmbH.
- Laporta, A. (2020). *Elevator pitch: qué es y claves para elaborarlo paso a paso*.
- Marco, A., & Jose Luis. (2021). *Buenas prácticas en la docencia universitaria con apoyo de TIC : experiencias en 2021*. Zaragoza.
- Mayor Silva, L. I. (2016). *Gestión del talento universitario a través del uso de la técnica Elevator Pitch*.
- Miranda Benavides, K., Prendas Aguilar, G., & Miranda Benavides, Y. (2020). *Utilización de tres estrategias para el desarrollo de competencias en el ámbito universitario: elevator pitch, debates y talleres*.
- Moraleda, L., Villacé Molinero, T., & Muñoz Mazón, A. (2022). *El aula : escenario para un elevator pitch*.
- Mula, J., Díaz Madroñero, M., Sanchis, R., Bonet, A., & Aguilar, A. (2019). *XXVII Congreso Universitario de Innovación Educativa en las Enseñanzas Técnicas*. Valencia España.
- Pinilla Mejia, L. C. (19 de Junio de 2019). Platzi recibe millonaria inversión para expandirse a otros países. *El Tiempo*.
- Ríos Cardona, M. P. (31 de Enero de 2018). Elevator pitch, herramienta estratégica para proyectos de seguridad y paz en el posconflicto. *Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos*, pág. 1.
- Rius, M. (2016). *Construye tu Elevator Pitch o cómo presentarte en dos minutos para que contraten tus servicios de abogado*.
- Ro, A. (Dirección). (2018). *Ejemplo de Elevator Pitch para presentarte tú o un proyecto* [Película].
- Romero, E., Artal, J. S., Garcia Aranda, J. R., & Artacho, J. M. (2017). *Aprendizaje invertido con Elevator Pitch y Pecha Kucha Flipped Learning with Elevator Pitch and Pecha Kucha*. España.
- Ruiz Tique, E., & Sanchez Vargas, B. (2020). *PROGRAMA "LA COMPAÑÍA" JA-UCC*. Bogotá.
- Sakowicz, M. (2024). *Elevator Pitch: Ejemplos y Cómo Hacerlo Paso a Paso*.

- Sanchez Oliver, A. J. (2017). *Cómo presentar un proyecto o idea a través del Elevator Pitch*.
- Urrea, D. (22 de Diciembre de 2022). *Enter.co*. Obtenido de www.enter.co
- Vargas, N. (27 de Febrero de 2023). Activos y deudas de Rappi crecen a la par, mientras los ingresos marcan números rojos. *La Republica*, pág. 1.
- Vega, F. (2023). *¿Por qué Platzi crece más que las universidades? Porque no tiene la misma regulación gubernamental*.