

# Elevator pitch: el arte de convencer en menos de dos minutos

**Es obvio que los inversionistas suelen tener muy poco tiempo, sus agendas apretadas hacen que sea complicado conversar con ellos y más cuando se les está haciendo una propuesta para pedirles dinero**

¿Cómo convencer sin utilizar informes o presentaciones larguísimas? Desde Guellcom quieren desvelar los secretos para preparar un buen elevator pitch.

El Elevator Pitch es una técnica que se utiliza para presentar un proyecto o emprendimiento ante potenciales inversionistas o clientes. El objetivo es captar la atención con ideas concisas, claras y sintéticas que deben ser expuestas en uno o dos minutos, simulando el tiempo que se suele tardar en un viaje en el ascensor. Esta estrategia es muy utilizada en las startups.

En resumen, el Elevator Pitch condensa un mensaje para llamar la atención de un potencial cliente o inversionista para obtener una reunión posterior con esa persona. ¿Cómo se debe mostrar un plan de negocios de manera persuasiva antes que en el ascensor llegue a la planta baja? Con estos 5 pasos será posible manejar esta técnica sin fracasar en el intento:

1. ¿Qué se está vendiendo? La descripción del producto o servicio debe ser precisa, explicar de una forma clara sus características, ventajas y necesidades que cubre.
2. ¿Cuál es el público objetivo? El inversionista debe conocer cuál es el público al cual se le quiere ofrecer el producto o servicio.
3. ¿Cómo será vendido? Explicar la estrategia de negocios.
4. ¿Quién está detrás del negocio? Exponer quiénes son los miembros del equipo de trabajo.
5. ¿Quiénes son la competencia directa? Dar a conocer quiénes conforman la competencia y cuáles son las ventajas y desventajas que existen frente a estos.

¿Cómo realizar un Elevator Pitch efectivo?

Implementando un estilo directo y persuasivo utilizando palabras como resultado, logro, o beneficios. Yendo al punto, sin rodeos; mostrar inseguridad hará que el cliente pierda interés. Además, para que el cliente se sienta seguro, hay que dejar claro cuál será el destino de su dinero si llegara a invertir en el negocio. Finalmente, el cliente pone los límites: si el potencial cliente o inversor desea saber más hay que decirle más.

**Datos de contacto:**

jose Aroca  
968907828

Nota de prensa publicada en: [Murcia](#)

Categorías: [Comunicación Marketing Murcia Emprendedores E-Commerce Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>