

## Cómo se debe presentar una idea de negocio

**Para que funcione un proyecto, se tiene que poder transmitir en dos frases a la primera, sino se podría perder la oportunidad**

Imaginemos una escena. Una persona entusiasmada trata de contar a otra una idea de proyecto empresarial. Es brillante y cambiará la vida de muchas personas. Sin embargo, su amigo no le comprende.

¿La razón? La falta de simplicidad a la hora de expresar una idea. No se trata de emplear un lenguaje pobre pero sí claro. Si no somos capaces de transmitir en dos frases un proyecto, que se comprenda a la primera, estaremos perdiendo la oportunidad de llegar a esa persona que podría ser nuestro mentor.

La idea no es mala

Durante un curso de habilidades comunicativas nos enseñaron que había personas excepcionales en su profesión (ingenieros, matemáticos...) pero que eran incapaces de transmitir sus conocimientos.

Comunicar bien un proyecto es el primer paso hacia el éxito y sobre todo, hacia la pérdida del anonimato de nuestra idea. Sin poner en duda que un futuro negocio sea rentable, si no se sabe dar a conocer no existirá.

A veces, tenemos tan interiorizado lo que sabemos que damos por hecho que nuestro interlocutor nos va a comprender.

Se puede tener el mejor proyecto, pero si no se sabe transmitir ni comunicarlo, nadie lo comprará. Será una idea más que queda en el cajón.

Practicar la oratoria y economizar el lenguaje

Ser capaz de elaborar un discurso tanto oral como escrito, bien estructurado que sirva para transmitir nuestra idea de negocio en cualquier momento y oportunidad para despertar el interés de quien pueda financiar o promocionar nuestro proyecto es fundamental.

Lo que no se conoce, no existe.

Seguir estas sencillas pautas nos puede ayudar:

Claridad y concisión

Transmitir con pocas palabras las características principales de nuestro proyecto.

Diferenciación

Dar a conocer en qué se diferencia nuestra idea de otros proyectos similares que ya existan en el mercado. ¿Cómo? Poniendo énfasis en los puntos que muestren la oportunidad para apostar en ella.

#### Público objetivo

Mostrar con claridad cuál es el mercado al que se dirige el proyecto y conocer el sector en el que se desea entrar al igual que a los competidores.

#### Entusiasmo/Pasión

Hay que demostrar que creemos en el proyecto y que le dedicamos todo nuestro tiempo y esfuerzo. No se puede convencer al interlocutor si no percibe pasión en el proyecto.

La noticia [Cómo presentar tu idea de negocio](#) fue publicada originalmente en [Pymes y Autonomos](#) por [Joana Sánchez](#) .

#### Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>