

¿CÓMO VENDER TU IDEA DE NEGOCIO?

ORIGEN DEL CONCEPTO PITCH

PITCH



"Pitch" viene de la jerga del béisbol, y cita a un lanzador de pelota llamado "pitcher". Es entonces **un lanzamiento**.

ELEVATOR PITCH



Es la **presentación de tu idea** en el tiempo que dura el viaje en un ascensor (30 segundos).

PREPARA UN PITCH EXITOSO

A continuación te presentamos las **etapas y tips** para que prepares un pitch exitoso para tu negocio.

Considera el **método AIDA** que se detalla a continuación.

¡Mucha suerte y entusiasmo!

ETAPAS DEL PITCH

M É T O D O

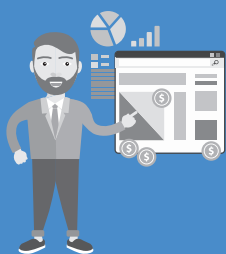


PRESENTACIÓN

Preséntate muy brevemente. Deja tiempo para lo que es realmente importante: **plantear un problema y su solución**.



ATENCIÓN



PROBLEMA

Demuestra que conoces el mercado y dónde se presenta la **oportunidad para tu negocio**. Identifica con claridad el problema que vas a resolver.



INTERÉS



SOLUCIÓN

Describe en forma clara cómo tu **producto o servicio da solución al problema** y se diferencia de la competencia.



DESEO



CIERRE

Finaliza con una **invitación energética hacia la acción**, a confiar en ti y en tu idea de negocio.



ACCIÓN

WWW.TRANSFORMATURISMO.CL