Best 3 Minutes

¡AYUDA! ¡Necesito hacer un pitch!

Tienes una presentación próximamente, con solo unos minutos para contar tu historia
¿Cómo comienzas a crear el mensaje para obtener la acción que necesitas?
Aquí están los 7 pasos que han ayudado a miles a construir su Pitch to Win.

1 ¿Quién es tu audiencia? ¿Qué es importante para ellos?

Prepara un pequeño perfil de tu audiencia, así podrás enfocar tu mensaje a sus intereses. ¿Cuáles son sus principales preocupaciones y retos?

¿Están enfocados en el dinero, o interesados en el ambiente, o en temas sociales? ¿Son conservadores o innovadores?

¿Quieren conocer el proceso o solo los resultados? ¿Son de teorías o de tomar acción?

2 ¿Qué acción quieres que tomen?

¿Cuál es el objetivo de tu Pitch? Está claro, quieres que piensen de manera diferente; pero ¿Qué quieres que hagan?

Piensa lo que ellos podrían hacer a las 9:30 de la mañana del lunes. ¿Visitar tu página web?¿Programar una reunión de seguimiento? ¿Firmar un cheque? ¿Aconsejarte?

Tener claro el objetivo te ayuda a dirigir el Pitch hacia un resultado real.

3 ¡No abras Power Point! Haz brainstorming con post-its.

En lugar de saltar directo a un software de diapositivas, organiza primero tus ideas.

Los post-its son una herramienta ideal para sacar las ideas de tu cabeza y construir una historia con la que te sientas a gusto. Ahorrará mucho tiempo cuando estés preparando tu presentación con diapositivas. Usa The Pitch Canvas© para ayudarte con la lluvia de ideas. Está disponible de manera gratuita en:
best3minutes.es/the-pitch-canvas/

4 Haz que la primera palabra cuente, con un inicio potente.

Muchos Pitch tardan mucho en llegar a la verdadera historia, empezando con frases como "gracias por la oportunidad, encantado/a de estar aquí, qué bueno ver caras familiares..." etc.

Haz que la primera palabra y frase cuenten con una afirmación atrevida acerca del problema, una pregunta, un hecho importante sobre el problema que estás resolviendo.

El tiempo es limitado, usa cada segundo.

5 Usa el "Poder de Tres" para mantener el foco de tu historia.

¡La tentación de contarlo todo es grandísima! Es mejor mantenerte enfocado en lo esencial, para que la audiencia pueda seguir la historia, y recordar los puntos clave.

Hay mucho poder en la capacidad de reducir el contenido y ser muy claro sobre los aspectos más importantes de tu negocio.

6 Ten un cierre potente, con una clara llamada a la acción.

¡Los últimos 30 segundos son lo primero que recordarán. ¿Qué quieres que sea lo primero que venga a la mente de tu audiencia cuando hayas completado tu Pitch?

Asegúrate de que tu objetivo, la acción que tú quieres que tome tu audiencia, esté claramente establecida ¡para que sepan cuál es el próximo paso!

7 Piénsalo, escríbelo, dilo en voz alta, y pide feedback

Una vez que tengas clara tu historia, ponla a prueba diciéndola en voz alta. Asegúrate de que suena natural.

Luego pide feedback preguntando estas tres cosas: ¿Qué es lo más destacable del discurso? ¿Qué no entendieron? ¿Algún consejo amistoso para mejorar?

W best3minutes.es
TW @best3minutes
LI www.linkedin.com/in/martina-guzman
E martina.guzman@best3minutes.com

© David Beckett