



Innobites T2 - Episodio 5 - ¿Cómo elaborar tu pitch?

En este episodio, Roberto y Noemí conversan con Nicolás Duarte sobre la importancia del pitch para emprendedores. El pitch es descrito como una herramienta clave para convencer a otros sobre el valor de una idea o producto, y su ejecución debe estar perfectamente adaptada a la audiencia. A lo largo del episodio, se abordan las estructuras, errores comunes y estrategias para preparar un pitch efectivo, destacando la necesidad de practicar y simplificar el mensaje.

10 Puntos Clave:

1. **Definición del Pitch:** El pitch es un conjunto de argumentos que busca convencer a otros de tomar una acción específica, ya sea un cliente o un inversionista.
2. **Propuesta de Valor:** Es crucial centrar el pitch en la propuesta de valor, enfocándose en lo que el producto permite a los demás lograr, más allá de sus características técnicas.
3. **Adaptación a la Audiencia:** Un pitch debe variar dependiendo de la audiencia, ya sea inversionistas, clientes o stakeholders, ajustando el enfoque a sus intereses específicos.
4. **Estructura del Pitch:** Es importante empezar con un gancho o "hook" que capture la atención de inmediato, como en una película de acción que comienza con una escena impactante.
5. **Diferentes Duraciones del Pitch:** Los emprendedores deben estar preparados para pitches de varias duraciones, desde los 30 segundos del "elevator pitch" hasta los 4 minutos de una presentación completa.
6. **La Importancia de la Sencillez:** A menudo, los emprendedores complican demasiado su mensaje. Simplificar y usar un lenguaje claro es vital para que la audiencia entienda el valor del producto.

7. **Práctica y Preparación:** Un pitch debe ser ensayado muchas veces para que fluya de manera natural. La práctica frente al espejo o grabarse a sí mismo son métodos recomendados.
8. **Preguntas y Respuestas:** Prepararse para preguntas inesperadas es clave. Si no se sabe la respuesta, lo mejor es ser honesto y comprometerse a investigar.
9. **Manejo de Preguntas Difíciles:** Si se recibe una pregunta incómoda o confrontativa, es importante mantener la calma, ser respetuoso y redirigir la conversación de manera profesional.
10. **Iteración Constante:** Un pitch no es un documento estático; debe evolucionar con cada presentación, adaptándose a las respuestas y experiencias previas.

Recomendaciones:

- **Enfocarse en la Propuesta de Valor:** Siempre resalta qué problema resuelves y cómo lo logras, en lugar de solo hablar de las características del producto.
- **Practicar y Refinar:** Ensaya tu pitch tantas veces como sea necesario, tanto en contenido como en tono, para hacerlo fluido y natural.
- **Ser Honesto:** Si no sabes la respuesta a una pregunta, es mejor admitirlo con sinceridad que tratar de improvisar o dar información incorrecta.