



TECNICAS DE MENSAJE

ELEVATOR PITCH

CREACIÓN DE MENSAJE

ELEVATOR PITCH

CONEXIÓN

Inicio **impactante y con conexión**. Nombre / Presentación / dato de impacto.

Comienza con una frase que capture la atención. Puede ser una estadística sorprendente, una **pregunta poderosa o una afirmación intrigante** sobre el problema que tu producto o servicio soluciona. El objetivo es captar el interés en los primeros segundos.

PROBLEMA

Explica el problema o **necesidad**: describe brevemente el problema o necesidad que has identificado. Asegúrate de que el problema sea fácil de entender y relevante para la audiencia.

SOLUCIÓN

Presenta tu solución de forma clara y breve: Explica cómo tu producto, servicio o idea resuelve el problema de manera única y eficaz. Hazlo de forma concreta, sin entrar en detalles técnicos; enfócate en el qué y el cómo principales. **Destaca tu propuesta de valor**. Explica brevemente qué hace que **tu solución sea única** o mejor que otras. Muestra el beneficio principal.

CTA - PETICIÓN

Incluye un llamado a la acción (CTA). Termina el pitch con una acción concreta que te gustaría que el oyente realice, ya sea programar una reunión, intercambiar contactos, probar el producto, comprar, informarse... Un CTA bien definido es la clave final.