Tabla de contenidos

**Consideraciones generales del Elevator Pitch**

[**Plantillas de oportunidades de inversión**](#2et92p0)

 **Plantilla de lo malo a lo bueno**

 **Plantilla de lanzamiento electrónico de una catástrofe inminente**

 **Plantilla de conocimientos especializados**

**Plantilla para la capitalización de la demanda**

[**Plantillas para oportunidades de networking**](#3dy6vkm)

 **Buscar una oportunidad**

 **Buscando una asociación, una consulta o recursos**

[**Plantillas para oportunidades de venta**](#17dp8vu)

 **Plantilla de lanzamiento de ventas**

 **Plantilla de lanzamiento de producto**

**Consideraciones generales del Elevator Pitch**

El [discurso de ascensor o Elevator Pitch](https://blog.hubspot.es/sales/elevator-pitch) es una herramienta muy útil para exponer los puntos relevantes de una presentación de una manera sencilla, completa y, sobre todo, breve. Por regla general estos discursos duran en promedio 60 segundos, el mismo tiempo que tarda un elevador en transportarse de un piso a otro, por lo que la información y concisión son piezas clave.

Un elevator pitch debe ser efectivo y memorable, esa es la razón por lo que hemos preparado este documento donde encontrarás 8 plantillas y ejemplos de este recurso. Tan solo tendrás que sustituir la información que se encuentra entre corchetes «**[ ]**»con tus propias palabras y datos. Así podrás impactar a tu audiencia con esta herramienta.

Recuerda que también puedes modificar cualquier otra parte de cada discurso de elevador en función de tus necesidades, por lo que puedes cambiar el elemento que consideres necesario.

Después de esto solo es tiempo de ensayar y repetir el discurso que elijas para darle mayor naturalidad y fluidez. Piensa que las oportunidades siempre se presentan en los momentos más inesperados, por lo que tener uno de estos discursos en tu repertorio de herramientas te será de gran utilidad para proyectar una buena imagen.

|  |
| --- |
| Plantillas de oportunidades de inversión |

**Plantilla de lo malo a lo bueno**

***Emplea esta opción cuando describas un negocio que transforme las experiencias negativas en positivas.***

Hola, **[público]**. Me llamo **[nombre]** y soy el **[cargo]** de **[empresa]**. Hoy buscamos **[objetivo final]** a cambio de **[oferta]**.

Hace unos años me encontré con **[explica los antecedentes]**. Fue **[adjetivo que describe la experiencia]**. Después de eso, supe que tenía que haber una forma mejor de **[actividad]**.

Por eso he desarrollado **[producto/nombre de la empresa]** una solución a los problemas que tenemos cuando se trata de **[tema]**. Simplemente **[describe el proceso de uso del producto/servicio]**, hemos eliminado cualquier posibilidad de que se produzca **[experiencia negativa]** cada vez que alguien intente **[describe la actividad que ha solucionado]**.

Y con un tamaño de mercado estimado de **[número de ingresos o personas en el mercado]**, sabemos que será una empresa de éxito.

Espero que estén dispuestos a sentarse conmigo y conocer más sobre por qué esta es la oportunidad perfecta, y cómo podemos ayudar a **[cantidad]** de personas en el proceso.

***Ejemplo***

Hola, inversores. Mi nombre es Juan de la Cruz, y soy el director de Tecnología de Traffic Stop. Hoy, estamos buscando 50.000 dólares a cambio del 10 % de nuestra empresa en crecimiento.

Hace unos años, me encontraba atrapado en el tráfico cotidiano mientras me desplazaba desde mi casa en los suburbios hasta mi trabajo en la ciudad. Como es de esperar, era la combinación perfecta de agotamiento y tedio. Sabía que tenía que haber una forma mejor de ir y volver del trabajo sin padecer los dolores de cabeza provocados por el tráfico.

Por eso he desarrollado Traffic Stop, una solución a los problemas que tenemos en las horas más congestionadas de vehículos. Con la simple identificación de vialidades para las calles secundarias, hemos erradicado cualquier posibilidad de que te quedes varado en el tráfico cuando intentas llegar a casa con tu familia después de un agotador día de trabajo.

Y con un mercado estimado en 50 millones de viajeros diarios, sabemos que será una empresa exitosa.

Espero que estén dispuestos a sentarse conmigo para conocer más sobre por qué esta es la oportunidad perfecta, y cómo podemos ayudar a millones de viajeros en el proceso.

**Plantilla de lanzamiento electrónico de una catástrofe inminente**

***Utiliza este recurso cuando describas una actividad que evita un resultado negativo.***

No es ningún secreto: **[problema]** ha estado afectando a **[grupo/área]** durante **[duración]**. Hace poco, se descubrió que **[estadística que sustenta tu punto de vista]**.

Si **[el problema]** no se aborda, **[explica las consecuencias de la inacción]**. Por suerte, estamos trabajando para solucionarlo.

Mi nombre es **[nombre]**, el **[cargo]** de **[empresa]**, una solución a [problema] que ayuda al **[mercado objetivo]**. Nuestro **[producto/servicio/negocio] [describe brevemente lo que logran tus servicios y cómo]**.

No solo **[producto/servicio/nombre de la empresa]** ayuda a **[nombre de la causa]**, sino que también tiene el potencial de crear puestos de trabajo e ingresos. Este año, esperamos generar **[cantidad de ventas/beneficios],** penetrando con éxito en el mercado de **[nombre del sector]**.

Pero para conseguirlo, necesitaremos su ayuda, y por eso le pedimos una inversión de **[cantidad]**, así como su colaboración estratégica para ayudarnos a **[reiterar el impacto positivo]**.

***Ejemplo***

No es ningún secreto: la contaminación lleva décadas asolando el medio ambiente. Recientemente se ha descubierto que para el año 2050 la contaminación tendrá un efecto irreversible en nuestro planeta.

Si esta destrucción sigue sin resolverse, la Tierra puede volverse inhabitable para las futuras generaciones. Por suerte, estamos trabajando para solucionarlo.

Me llamo Alexis Matthews, fundador y presidente de GloboSave, una solución a la contaminación que ayuda a eliminar el carbono del aire. Nuestro producto elimina el carbono del aire a gran escala con nuestra tecnología revolucionaria y patentada, reduciendo la amenaza del calentamiento global y haciendo que nuestro aire sea más respirable.

GloboSave no solo ayuda a proteger nuestro medio ambiente, sino que también tiene el potencial de crear puestos de trabajo e ingresos. Este año esperamos generar $20.000.000 de dólares en beneficios al penetrar con éxito en el mercado multimillonario de la reducción de la huella de carbono.

Pero para conseguirlo, necesitaremos tu ayuda, y por eso te pedimos una inversión de 5.000.000 de dólares, así como tu colaboración estratégica para ayudarnos a salvar el mundo.

**Plantilla de conocimientos especializados**

***Usa esta plantilla cuando describas un negocio en un ámbito en el que te hayas convertido un experto, de modo que los conocimientos en la materia te hagan ver como una opción más sólida.***

Buenos **[días/tardes/noches]**. Soy **[nombre]**, el **[cargo]** de la empresa **[sector]**, **[nombre de la empresa]**. Durante los últimos **[años]** me he convertido en un experto en el campo de **[industria]**. Entre la obtención de mi título de **[grado]** en **[universidad]**, el trabajo como **[puesto]** para **[empresa]** y el liderazgo de **[iniciativa]** en **[empresa]**, me he dado cuenta de una cosa sobre **[industria]** - **[explica la realización que llevó a la fundación de la empresa]**.

Por eso dirijo **[empresa]**, el proveedor de **[solución]**. Mediante **[explica las acciones realizadas con el producto]**, somos capaces de **[describe los resultados del uso del producto]**. Este producto ofrece una solución nunca vista al **[problema]**.

**[Nombre(s) del inversor],** sé de primera mano que [**nombre del producto/servicio**] es valioso, hablando en mi nombre y en el de la **[cantidad]** de otros **[tipos de roles]** que hay. Me encantaría contar con su apoyo y orientación para ayudarnos a hacer despegar el nombre de **[empresa],** y por una inversión de solo **[cantidad]** a cambio de **[oferta]**, estoy seguro de que **[empresa]** será un nombre conocido en el sector de **[industria]**. Gracias por su tiempo.

***Ejemplo***

Buenas tardes. Soy Susana Camejo, fundadora de la empresa de retención de empleados de ingeniería, Enginuity. Durante los últimos veinte años, me he convertido en una experta en el campo de la ingeniería. Entre la obtención de mi máster en el MIT, el trabajo como arquitecta de soluciones para Google y la dirección de ingeniería en Amazon, me he dado cuenta de una cosa sobre el sector: los ingenieros se mueven rápido.

Por eso dirijo Enginuity, el proveedor de software de compromiso y retención de empleados específico para el sector de la ingeniería. Al proporcionar la claridad en el rendimiento que necesitan tanto los ingenieros como sus directivos, somos capaces de identificar qué ingenieros tienen más probabilidades de abandonar una empresa y determinar cómo retenerlos. Este producto ofrece una solución nunca antes vista para la alta tasa de rotación de personal.

Amigos, sé de primera mano que Enginuity es valioso. Hablo en mi nombre y en el de cientos de miles de otros ingenieros. Me encantaría contar con su apoyo y orientación para ayudarnos a hacer despegar el nombre de Enginuity, y con su inversión de solo 100.000 dólares a cambio del 20 % del negocio, estoy segura de que Enginuity será un nombre muy conocido en la industria de la ingeniería en los próximos cinco años. Gracias por su tiempo.

**Plantilla para la capitalización de la demanda**

***Toma esta plantilla cuando describas una empresa que aprovecha un segmento de mercado u oportunidad en crecimiento.***

Mi nombre es **[nombre]**, estoy aquí por una razón, y una sola razón: el mercado de **[nombre del mercado]** ha crecido más del **[número]** por ciento en los últimos **[número]** años.

Desde **[incidente]**, **[número]** de personas han **[tomado medidas]**, lo que significa que nunca ha habido un mejor momento para una innovación bien recibida en el sector de **[mercado]**, nunca.

Por eso estoy aquí representando a **[nombre de la empresa]**, una nueva herramienta diseñada específicamente para aprovechar la demanda de **[tema]**. Gracias a nuestra tecnología patentada **[tipo de tecnología]**, hemos creado una solución única para **[problema]** mediante **[explique cómo funciona la solución]**.

Este es el hecho: **[nueva tendencia]** está aquí para quedarse, y no podemos ignorar el impacto que tendrá en nuestras vidas. Por **[cantidad]**, nos ayudarás a cerrar nuestra ronda de financiación inicial y a recibir **[oferta]** en el proceso. Juntos, podemos convertir a **[empresa]** en el líder del mercado en lo que respecta a **[tema]**.

***Ejemplo***

Me llamo Alejandro Arenas, y estoy aquí por una razón, y una sola: el mercado del trabajo a distancia ha crecido más del 75 % en los últimos dos años.

Debido a múltiples factores –desde las ordenanzas gubernamentales de quedarse en casa hasta una fuerza de trabajo conectada digitalmente–, 24 millones de personas se han vuelto total o parcialmente remotas en los últimos 24 meses, lo que significa que nunca ha habido un mejor momento para una innovación bien recibida en el sector del trabajo remoto... *nunca*.

Por eso estoy aquí representando a Remotefriendly, una nueva herramienta diseñada específicamente para aprovechar la demanda de trabajo a distancia. Gracias a nuestro software patentado, hemos creado una solución única para los dolores que sienten las fuerzas de trabajo dispares, reuniendo a más compañeros de trabajo en un entorno virtual.

El hecho es que el trabajo a distancia está aquí para quedarse, y no podemos ignorar el impacto que tendrá en nuestras vidas. Por 1.000.000 de dólares, nos ayudarás a cerrar nuestra ronda de financiación inicial y recibirás el 33 % del negocio en el proceso. Juntos, podemos hacer que Remotefriendly sea el líder del mercado cuando se trata de mantener la cultura laboral en un mundo remoto.

|  |
| --- |
| Plantillas para oportunidades de networking |

**Buscar una oportunidad**

***Desarrolla esta plantilla cuando estés frente a una persona con la que te gustaría trabajar o aprender de ella.***

Hola **[nombre de la persona]**, sé que estás ocupado, así que seré breve. Me llamo **[nombre]** y estoy buscando una oportunidad para trabajar con ustedes y ganarme un lugar en la **[nombre de la industria]**.

Hace tiempo que admiro su **[aspecto que respeta]**, y siempre he querido trabajar en **[sector]**. Para llegar a donde estoy hoy, he **[esboza las medidas que has tomado en relación con el trabajo que quieres desempeñar]**. Esta experiencia me ha enseñado **[lecciones aprendidas]**.

Si estás dispuesto, te agradecería mucho que nos sentáramos durante **[periodo de tiempo]** para hablar más sobre mis objetivos y escuchar qué consejos u oportunidades podrías sugerir para alguien como yo.

***Ejemplo***

Hola Sr. Almada, sé que está ocupado, así que seré breve. Mi nombre es Esther Benitez, y estoy buscando una oportunidad para trabajar con usted y ganar mi lugar en la industria del entretenimiento.

Hace tiempo que admiro sus películas y siempre he querido trabajar en el cine. Para llegar a donde estoy hoy, he estudiado cine en la USC, he competido en los recientes festivales locales de cine y he hecho prácticas en los Estudios Universal. Estas experiencias me han demostrado que el cine es mi vida, y que quiero pasar el resto de ella escribiendo historias para la pantalla como usted lo ha hecho.

Si está dispuesto, le agradecería mucho que nos sentáramos durante una hora para hablar más sobre mis objetivos y escuchar qué consejos u oportunidades podría sugerir a alguien como yo.

**Buscando una asociación, una consulta o recursos**

***Atiende esta plantilla cuando te dirijas a alguien a quien quieras aconsejar o asesorar.***

Buenos **[días/tardes/tardes]**, gracias por dedicar su tiempo a escucharme hoy. Me llamo **[nombre]** y soy el **[cargo]** de **[nombre de la empresa]**.

¿Adivinaría esa **[sorprendente estadística]**? Pues, lo crea o no, es cierto, y eso es lo que voy a cambiar con **[nombre de la empresa]**.

Actualmente estoy desarrollando una solución para **[problema]** y, hasta ahora, el progreso ha sido sorprendente. En el último **[tiempo transcurrido desde que se inició el proyecto]**, hemos **[esbozar los logros alcanzados en ese tiempo]**.

Sé que estamos aprovechando una solución revolucionaria al **[problema]**, y estamos cerca, pero necesito su ayuda.

Actualmente, los mayores retos de **[nombre de la empresa]** son **[reto nº 1]**, **[reto nº 2]** y **[reto nº 3]**. Necesito su consejo, su experiencia y su colaboración para ayudarme a llevar a **[nombre de la empresa]** a las alturas que sé que puede alcanzar. Por favor, hágame saber si está dispuesto a prestar su tiempo y conocimientos para aprender más sobre **[nombre de la empresa]** y ayudarla a tener éxito. Gracias.

***Ejemplo***

Buenas tardes, gracias por dedicar su tiempo a escucharme hoy. Me llamo Jennifer Portillo y soy la fundadora de Weather Buddy.

¿Adivinaría que el 80 % de la gente desearía poder controlar las condiciones climáticas? Pues, lo crea o no, es cierto, y eso es lo que voy a hacer posible con Weather Buddy.

Actualmente estoy desarrollando una solución para solventar la incapacidad de controlar el tiempo, y hasta ahora los progresos han sido sorprendentes. En los dos últimos años, hemos identificado formas cruciales de debilitar el impacto de las inclemencias del clima.

Sé que estamos aprovechando una solución revolucionaria al problema del control de las condiciones climáticas, y estamos cerca, pero necesito su ayuda.

Hoy en día los mayores retos de Weather Buddy son la previsión de huracanes, la inversión de tornados y el bloqueo de la luz solar. Necesito su consejo, experiencia y colaboración para ayudarme a llevar a Weather Buddy a las alturas que sé que puede alcanzar. Por favor, hágame saber si está dispuesto a prestar su tiempo y conocimientos para aprender más sobre Weather Buddy y ayudar a que tenga éxito. Gracias.

|  |
| --- |
| Plantillas para oportunidades de venta |

**Plantilla de lanzamiento de ventas**

***Toma esta opción cuando quieras captar la atención de alguien que pueda estar interesado en comprar tu producto/servicio.***

Hola **[nombre]**, gracias por tomarte el tiempo de escucharme.

Permíteme comenzar con una pregunta: ¿**[relacionada con el negocio]**?

Pues eso es lo que intentamos hacer con **[empresa]**. En resumen, **[explica lo que hace la empresa/el producto]**.

La razón por la que pensamos que **[producto]** será una gran opción es porque **[explica los beneficios para este contacto]**. Sabemos que **[explica la acción/necesidad del contacto]**, y **[producto]** pueden ayudarte con eso. Por lo general, nuestros clientes ven **[métrica de rendimiento exitosa]** después de usar **[producto]**.

Así que déjame preguntarte: ¿es **[el producto]** algo sobre lo que te gustaría aprender más?

***Ejemplo***

Hola Javier, gracias por tomarte el tiempo de escucharme.

Permíteme empezar con una pregunta: ¿tienes problemas para sincronizar tus contactos con tu actual CRM?

Pues bien, eso es lo que intentamos solucionar con HubSpot. En resumen, unimos los contactos de las empresas de escala por medio de todos sus esfuerzos de marketing, ventas y servicio al cliente.

La razón por la que creemos que HubSpot será una gran opción para ti es porque hemos leído que tu empresa está creciendo rápidamente. Sabemos que necesitas una solución sostenible para que todos tus equipos se conecten con tus clientes, y HubSpot puede ayudarte con eso.

Más de 100.000 personas han confiado en nosotros para ayudar a sus empresas a crecer mejor, gracias a la mayor alineación que obtienen entre sus equipos de cara al cliente.

Así que déjame preguntarte: ¿es HubSpot algo sobre lo que te gustaría aprender más?

**Plantilla de lanzamiento de producto**

***Usa esta indicación cuando intentes describir tu producto de la forma más breve posible.***

El **[nombre del producto]** es una herramienta que ayuda a **[público]** **[describe la tarea a realizar]**.

Funciona así: **[explica cómo funciona el producto]**.

Con **[producto]**, ahora es posible **[desarrollar las ventajas exclusivas del uso de este producto]**.

Sin **[producto]**, **[indica las desventajas de no utilizar el producto]**.

Si quiere saber más sobre **[producto]**, [**comenta los pasos para saber más sobre el producto]**.

***Ejemplo***

El elevador de grúas es una herramienta que ayuda a los trabajadores de la construcción y a los arquitectos a manejar sus grúas con mayor fluidez en un entorno urbano denso.

Funciona así: el elevador de grúa es una pieza adicional para cualquier grúa existente. Facilita el manejo de la grúa, que suele ser rígido, y reduce el impacto de los movimientos más bruscos, lo que aumenta la seguridad de los trabajadores de la construcción y de las personas e infraestructuras del entorno.

Con Crane Raiser, ahora es posible realizar los trabajos de construcción de forma más rápida y, lo que es más importante, más segura.

Sin Crane Raiser, las empresas de construcción tienen el riesgo latente de elevadas reclamaciones al seguro, lesiones de los trabajadores y retrasos en trabajos cruciales.

Si quieres saber más sobre Crane Raiser, visítanos en nuestra página web, donde puedes reservar tiempo conmigo para hablar de la compra de Crane Raiser para tu negocio.