

Lección 2: Discursos de Venta “Elevator Pitch” y “PechaKucha/ignite”



Tiempo de ejecución: 2 horas

Planteamiento de la sesión



Materiales:

- Video 1: <https://www.youtube.com/watch?v=yzi6uSyLg44>
- Video 2: <https://www.youtube.com/watch?v=3yOTF7-7XIU>
- “Plantilla de Elevator Pitch.doc”

Uso de técnicas de Pitch para vender un producto/servicio a socios o inversionistas: Elevator Pitch y PechaKucha/Ignite

Es un estilo japonés de hacer presentaciones, significa “cuchichear” en japonés. Es una estrategia diseñada en Tokio en 2003 por Astrid Klein y Mark Dytham como un punto de encuentro entre emprendedores que desean mostrar al público su negocio e intercambiar opiniones con ellos, haciendo una presentación ágil y fluída.

La presentación debe contar con 20 diapositivas que pasan, automáticamente, cada 20 segundos. Por eso, este tipo de ponencias se conocen, también, como “Presentación 20x20”. Esto significa que la exposición sólo puede durar 6 minutos y 40 segundos, ni más, ni menos.

Características:

Ayuda a sintetizar el discurso diciendo lo necesario de forma sencilla y atractiva.

Obliga a integrar en la presentación elementos visuales y tipográficos imprescindibles, muy expresivos.

Pasos para crear una presentación bajo la estrategia PECHAKUCHA:

- Crea las 20 diapositivas con la plantilla que más se ajuste al tema que vas a presentar, cuidando los colores en cuanto a tono y cantidad. También evita escoger diseños muy “cargados” de gráficos que no te den espacio para poner las imágenes y texto que quieres presentar.
- Elige máximo 5 ideas y utiliza 4 diapositivas para cada idea. Pon un título a cada idea, igual que la presentación en sí, también debería tener un título. Un concepto o frases muy cortas, que ya desarrollarás luego en tu exposición hablada.
- Ubica en cada diapositiva una imagen sugestiva en tamaño grande y de buena calidad, que impresione a la audiencia y esté directamente asociada con la idea que vas a presentar, apoyado en ella. Que la gente se concentre en ver lo que está en la diapositiva y en escuchar lo que tú estás diciendo.
- Pon algunas pocas palabras clave en cada diapositiva, o de ser posible, no utilices ninguna. De esta manera se generará mayor recordación.
- Automatiza las transiciones de cada diapositiva para que pasen de una a otra cada 20 segundos sin tener que darle clic o utilizar el señalador.
- No olvides poner en la última diapositiva la palabra GRACIAS!
- Es recomendable escribir el discurso que darás de forma oral, ya que es lo principal dentro de esta técnica de presentación, pero no para leerlo sino para evitar que se omita algo importante, redundar en ideas, usar de muletillas, y sobre todo, controlar del tiempo de 20 segundos que tendrás para hablar en cada una de las diapositivas. Esta oratoria debe ensayarse cuantas veces sea posible, incluso grabarse en un video o audio y ser autocrítico al revisarse para realizar ajustes antes de la puesta en escena durante la situación real.
- Ten presente que la presentación con diapositivas es un apoyo para el presentador y un medio adicional de comunicación para el espectador (visual vs. auditivo con el discurso) para que llegue mejor el mensaje que se quiere transmitir. Por tanto, debe tener el mínimo de texto ya que la audiencia puede distraerse leyendo en lugar de escuchar; es muy difícil que pueda atender ambas cosas simultáneamente, mientras no sucede lo mismo con la visualización de la imagen que sí permite una asociación con el discurso que se está escuchando.

<https://www.youtube.com/watch?v=yzi6uSyLg44>

Cómo configurar una presentación PECHA KUCHA en Power Point

<https://www.youtube.com/watch?v=3yOTF7-7XIU>

PITCH IGNITE

El formato de presentación de discurso de ventas "PECHA KUCHA" tiene una variante denominada IGNITE que básicamente lo único que hace es reducir el tiempo de presentación a 5 minutos, en lugar de utilizar los 6 minutos y 20 segundos que exige el primero. Se mantienen las mismas características de las 20 diapositivas pero en un poco menos tiempo.

Actividad 1 (1 hora): Una vez el Mentor ha presentado el concepto y criterios para la elaboración de un "Discurso de Ascensor" o "Elevator Pitch", es hora de que construyas 1 discurso de este tipo sobre tu proyecto/producto y lo grabes en un video (que deberá ser cargado en su perfil del Portal de Empleabilidad), ya que durante la última sesión sincrónica, podrás ser seleccionado por el Mentor para hacer el ejercicio en vivo ante él y los demás compañeros.

Actividad 2 (1 hora): Ahora que el Mentor ha presentado el concepto y criterios para la elaboración de un "Discurso de Conversación casual/Encendido" o "PechaKucha/Ignore", es momento de que construyas 1 Discurso de este tipo sobre tu proyecto/producto y lo grabes como video de la presentación con diapositivas en movimiento y con tu voz de fondo (que deberá ser cargado en su perfil del Portal de Empleabilidad), ya que durante la última sesión sincrónica, podrás ser seleccionado por el Mentor para hacer el ejercicio en vivo ante él y los demás compañeros.