

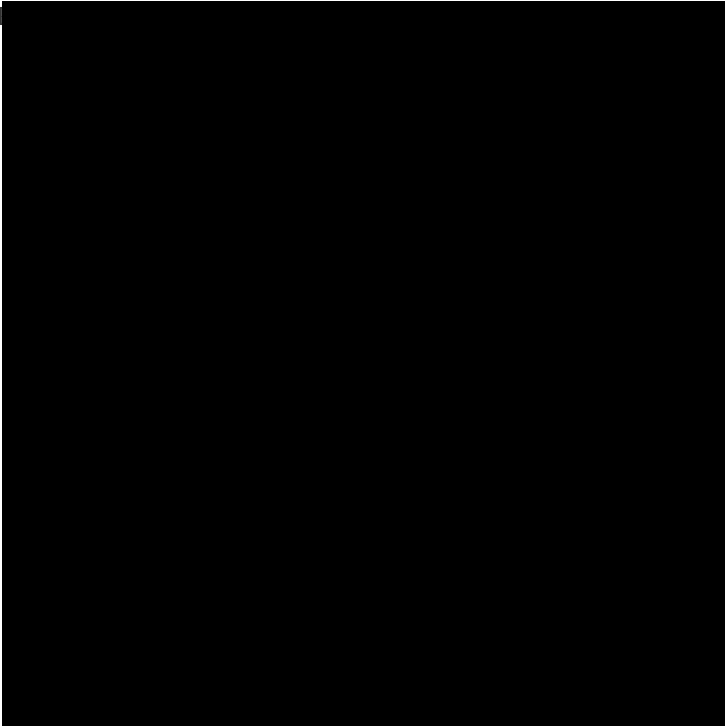
## Las 8 claves de un elevator pitch

No hay recetas mágicas para el elevator pitch ideal. Cada proyecto y cada emprendedor tiene su propia personalidad y su modo de contar las cosas, pero hay una serie de puntos clave que todo pitch debe tratar de cubrir para enganchar con los inversores.

**Consejo:** Siempre tienes que tener preparado un discurso que refleje los elementos fundamentales de tu proyecto y adaptado a diferentes interlocutores, para enamorar por igual a un posible inversor, a tu socio tecnológico o a tus primeros empleados.



**Credibilidad y pasión** si el emprendedor presenta sus ideas y como ejecutarlas con entrega y pasión, entonces las probabilidades de que sea escuchado y tomado en serio son mucho mayores. ¿Qué me gustaría escuchar como inversor?: Buenos días, soy el fundador de BATLEEC, la startup que va a revolucionar el modo en que hacemos RUNNING con amigos. ...



ain killer] La mayor parte de los pitches se centran en detallar prolíficamente el problema que pretenden resolver. Pero en un elevator pitch es necesario ser concisos y concretos. ¿Qué me gustaría escuchar como inversor? Hay un problema que conozco por los clientes.

**Nuestra Solución** Merece la pena dedicar tiempo a detallar nuestra solución particular al problema que hemos detectado. ¿Qué me gustaría escuchar como inversor? Una solución SMART

**Hay Mercado y lo conozco** . De nuevo, no hace falta extenderse, si no dar una orden de magnitud del mercado y la tendencia futura. ¿Qué me gustaría escuchar como inversor? Un mercado cazable.

**Competidores y tu ventaja competitiva** ¡Seguro que tienes competidores!, menciona los más relevantes y sobre todo explica por qué lo puedes hacer mejor. ¿Qué me gustaría escuchar como inversor? Porqué te comprarían a ti.

**Tu Equipo.** Es lo más importante y puede potenciar un pitch . Los inversores apuestan por personas, que tengan VALOR y sean capaces de adaptarse a los cambios que vendrán y que tengan CEREBRO FRIO, capacidad de ejecución y conocimiento de esa industria para aprender. APTITUD Y ACTITUD.

**LLAMADA A LA ACCIÓN.** Tienes que expresarle al inversor lo siguiente: ¿qué quieres de él? ¿Qué le pides y qué das a cambio?

ADCONSULTORES te propone una **estrategia para AYUDARTE CON TU ELEVATOR PITCH** ¿Buscas una consultora en el País Vasco o Navarra? Queremos oír tu caso ¿Te animas?

[inbound\_forms id="906" name="Cuentanos tu caso 2"]