



Presentación final. Módulo 6. Sesión 12. Mercado: ¿Cómo convencer con valor?

Uno de los mayores desafíos al que te deberás enfrentar es la presentación de tu proyecto. El contenido es fundamental pero también hay que prestar atención a la forma.

Nuestro proyecto trata de una plataforma para planificar trayectos para personas con... con... con movilidad reducida...

¡Corten, corten, por favor!

¿Crees que esta es la mejor forma de empezar a presentar vuestro proyecto emprendedor?

Recordad que disponéis de 3 minutos para convencer al público, no podéis aburrirles. Y ¿sabéis por qué son 3 minutos? Porque hace referencia al tiempo que coinciden dos personas en el ascensor; éste es el tiempo que tiene una persona para presentar su idea y convencer al público. Por eso este tipo de discursos son conocidos como *elevator pitch* o discurso del ascensor.

La idea del discurso es buena, pero hay que pulirla.. Repasad el guión hasta que tengáis una versión definitiva. Este proceso es lo que os convertirá en auténticos emprendedores.

Antes de entrar en escena, poned a punto todo lo que vais a decir y cómo lo vais a estructurar. Además del «qué», es muy importante el «cómo» decimos las cosas.

Perdona, ¿me das un euro?

A nadie le gusta que le pidan dinero.

¿Te gustaría colaborar con una pequeña donación de un euro para que estos niños puedan ir a la escuela? Tienen que andar más de tres horas porque no pueden pagar el autobús.

A todos nos gusta ser solidarios y ayudar a los demás.

Como veis, la forma de presentar un mensaje es decisiva.

Una vez lo tengáis claro, podéis empezar a interiorizar el discurso. Nunca debéis memorizarlo. Para convencer al público hay que hablar con seguridad.

Un recurso que podéis utilizar es hacer algo sorprendente que capte la atención de las personas que os escuchan. Solo así os recordarán.

Habladles directamente, haced que todo el mundo se sienta implicado en el proyecto.

Silencio!... Acción

Necesitamos vuestra ayuda para que esta ciudad sea de todos, y no solamente de los que podemos andar.

¡Eso ha estado mucho mejor!

¿Crees que has construido el discurso perfecto? Practica con familiares o amigos. La mejor herramienta para validar vuestro discurso es la repetición del mismo.



Atreveos a presentar el discurso ante distintos tipos de público. Por ejemplo, frente a vuestros compañeros de clase o profesores. Lo importante es que os sintáis cómodos y adquiráis seguridad. Lo ideal es realizar este proceso varias veces para ir puliendo y mejorando de modo sistemático tanto el fondo como la forma de la presentación.

No puede ser que en pleno siglo XXI aún exista la discriminación por tener movilidad reducida.

Cread un cuadro como el siguiente y anotad tres comentarios positivos y tres negativos que vuestro público os haga sobre cada versión. Entonces habréis llegado al momento de modificar vuestro discurso y perfeccionarlo, teniendo en cuenta desde los aspectos de fondo (qué se dice), hasta los de forma (cómo se dice).

Pedid a la gente que sea lo más concreta posible en sus comentarios. Frases del tipo «Me gusta», «No lo entiendo» o «Está bien» no nos sirven porque no ayudan a mejorar el discurso.

¿Alguna vez has tenido que usar muletas? No es fácil, ¿verdad? Seguro que te has encontrado con unas escaleras imposibles de subir. ¿Cómo te has sentido al ver que no podías, que parecían muros que te aislaban? Pues así es como se sienten miles de personas cada día al intentar moverse por la ciudad.

Me siento identificada por un caso cercano.
Bien explicado, con una pregunta que te hace pensar.
El nombre no se entiende.
Repites muchas preguntas seguidas.

Es un problema real en el que nadie había pensado antes.
La explicación ha sido muy directa y no se me ha hecho aburrida.
No entiendo cómo se financia la plataforma.
Hablas insegura y un poco bajito.

Saber escuchar a otros equipos y reconocer el trabajo de sus proyectos es tan importante como corregir el vuestro.

Podéis juntaros varios equipos y presentar mutuamente vuestras propuestas.

Después de cada presentación, anotad vuestras impresiones individualmente o por equipos sobre los puntos fuertes y débiles.

Lo que va a determinar que vuestro proyecto sea válido o no, será que en 3 minutos seáis capaces de definir sus características y convencernos de lo que aportará respecto a otros productos o servicios similares. Eso es definir una propuesta de valor.

Cada proyecto debe tener la suya, pero no es exclusiva de los proyectos emprendedores. También las empresas deben definir su propuesta de valor.

3, 2 1 y acción.

Sin la ayuda de nadie, ¿podría moverme por la ciudad sin problemas? Me refiero a ir en metro, entrar en una tienda, en la escuela, en un restaurante...

Por suerte para mí, no tengo problemas de movilidad, pero sí es el caso de miles de personas en nuestro país. Por ello hemos creado Mov-In, una plataforma con la que todas las personas tendrán las mismas posibilidades de tener una vida independiente y autónoma en la ciudad.

Bravo, ¡una gran presentación! ¡Vamos, ahora es vuestro turno! Ya sabéis con qué herramientas contáis para realizar vuestro *pitch* final. ¡Pasad a la acción!