CASO DE COMUNICACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO: *ELEVATOR PITCH*

En este Caso sobre el *Elevator Pitch* (o "Discurso del Ascensor"), a partir de su definición de esta técnica de comunicación, se plantea cómo utilizarla de manera eficaz para 25 ejemplos de empresas de sectores diferentes, en base a responder a 7 preguntas clave sobre el negocio y cumplir 5 requisitos en la presentación a potenciales clientes e inversores. Este Caso Práctico de *Elevator Pitch* se ha elaborado como material didáctico y de apoyo para asignaturas sobre emprendimiento, así cursos de creación de empresas y formación de emprendedores.

CASO COMUNICACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO: *ELEVATOR PITCH*

Una de las características que tiene que tener un emprendedor es la capacidad de comunicación para transmitir y convencer a sus clientes, socios o inversores de las ventajas y viabilidad de su negocio. Una herramienta muy útil para ello es el llamado *Elevator Pitch* – cuya traducción al español sería "el Discurso del Ascensor"– que se refiere al tiempo que dura un trayecto es ascensor.

El contenido de un *Elevator Pitch* tiene que ser breve, conciso y claro, con la finalidad de captar la atención de la audiencia; posteriormente, en una entrevista o con una presentación más amplia se podrá profundizar en las características y bondades del negocio.

Hoy en día existen numerosas ferias y foros de emprendedores en los que se presentan ideas de negocio de todo tipo que buscan financiación a través de inversores privados. Se recomienda que estas presentaciones se ajusten al formato del *Elevator Pitch*.

Para que este "Discurso del Ascensor" sea eficaz de cara a potenciales inversores tiene que dar respuesta a siete preguntas:

1. **¿Quién es el emprendedor o emprendedores?**

   Consiste en ofrecer información acerca de los estudios, experiencia profesional y, también, experiencia en el sector concreto del negocio que se va a crear. Es importante transmitir el compromiso a largo plazo que tiene el emprendedor con dicho negocio y su dedicación en exclusiva.

2. **¿En qué consiste el negocio?**

   Breve descripción de las principales características y funciones del producto o servicio que se va a vender. Si se trata de algo complejo (maquinaria, software, etc.) habrá que

esforzarse para que la audiencia - generalmente, no especializada – entienda su funcionamiento; en caso contrario es muy posible que la presentación sea un fracaso.

3. ¿A qué tipo de mercado y cliente se dirige el nuevo producto?

Hay que definir con precisión el tipo de cliente/usuario al que va destinado el producto y el mercado en el que se va a comercializar. En este apartado conviene dar alguna cifra como número potencial de clientes, crecimiento del mercado, etc.

4. ¿Quiénes son los competidores?

Este apartado es importante ya que cualquier nuevo producto (aunque se trate de una innovación disruptiva) se enfrenta hoy en día a una competencia feroz. Demostrar un conocimiento en profundidad de los principales competidores (locales, nacionales e internacionales) reforzará la presentación del emprendedor.

5. ¿En qué se diferencia el producto/servicio de la competencia?

A partir del punto anterior, es necesario identificar las ventajas competitivas del nuevo producto/servicio en relación a la competencia, que justifican la viabilidad del negocio desde la perspectiva del mercado. No es necesario exponer muchas ventajas: lo idóneo son tres, si bien, en ocasiones, con una ventaja potente será suficiente.

6. ¿Cómo se va a crecer en el futuro?

Cualquier empresa para ser viable necesita crecer de forma sostenida y más en el caso de los negocios de nueva creación. Una de las características que valoran más los inversores es la capacidad de crecimiento (por productos, zonas geográficas, etc.) y sobre todo lo que se ha dado en llamar "escalabilidad". Ésta es una de las características más valoradas de las *start-ups,* que buscan los inversores y *business angels* para invertir su dinero.

7. ¿Qué ofrece el negocio al inversor?

A modo de conclusión del Elevator Pitch, el emprendedor tiene que mostrar al inversor los beneficios directos e indirectos que va a obtener si confía en la idea de negocio que le están presentando. En este apartado final, se pueden combinar argumentos emocionales (ayudar a las personas, mejorar el medioambiente) con datos objetivos (volumen de ventas, rentabilidad), pero siempre de forma realista.

Preguntas

1. Elabora y presenta (de forma oral) el *Elevator Pitch* de alguna de las empresas que figuran en el Anexo1, o de alguna otra empresa de tu elección.

La presentación tiene que cumplir los siguientes requisitos:

- Hay que realizar la presentación en primera persona. El alumno asume el rol del emprendedor.
- Duración máxima: 5 minutos. Hay que ajustarse con la máxima precisión a este tiempo.
- Contenido: se trata de responder a las siete preguntas planteadas anteriormente.
- La presentación tiene que dirigirse, de forma preferente, a potenciales inversores en el negocio.
- Hay que exponer de cara al auditorio; es decir, no se puede leer ni consultar notas.
- Si bien se puede utilizar algún programa de apoyo a presentaciones como Power Point, no se deben utilizar más de cinco diapositivas.

2. Definir con precisión los siguientes conceptos relacionados con el emprendimiento que se exponen en el texto: innovación disruptiva, escalabilidad, *start-up* y *business angel*. Poner un ejemplo de empresa o producto/servicio de cada uno de ellos, justificando la elección.

.....

Esta es una muestra de 3 páginas del Caso de *Elevator Pitch*.

Para obtener más información sobre el Caso clic en:

Caso de *Elevator Pitch* para Comunicar Idea de Negocio

Casos prácticos de emprendimiento

El espíritu emprendedor

La idea de negocio

Análisis del entorno empresarial

Comunicación de la idea de negocio

Fiscalidad en las Pymes

Perfil del emprendedor de éxito

El modelo de negocio

Elección de la forma jurídica

Las cuentas anuales en las Pymes

El Plan de Empresa: estructura y contenido

Pack 10 Casos Prácticos de Emprendimiento

Solicitud de Licencias de Uso de los Casos de Emprendimiento

Los centros de formación, institutos, universidades, escuelas de negocio, etc. que deseen solicitar licencias de uso de los Casos, pueden solicitarlo por mail (info@startuplegal.es) o en el teléfono 915782667.

El coste unitario de cada licencia está en función de las licencias que se soliciten de acuerdo a la siguiente escala:

1 – 10: 2,00€ / licencia
11 – 25: 1,20€ / licencia
26 – 50: 0,80€ / licencia
50 – 100: 0,60€ / licencia
> 100: 0,50€ / licencia

STARTUPLEGAL
CONTRATOS & DOCUMENTOS

Modelos de Contratos y Documentos para Empresas

CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

CONTRATOS LABORABLES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es

STARTUPLEGAL
CONTRATOS & DOCUMENTOS