



## Pauta Elevator Pitch.



El postulante debe grabar un video de 90 segundos, presentando su idea de negocio (**El video no debe pasar los 90 segundos**).

Para hacer de forma correcta el Elevator Pitch, debes mencionar los siguientes datos en el video.

1. **Presentación del emprendedor:** Te debes presentar, mencionando tu nombre, la idea de negocio, el nombre de tu negocio y tu cargo en el negocio.
2. **Problemática del negocio:** Esto se refiere a que necesidades o problemas le vas a solucionar a tus clientes. Debes describir el problema que resuelve tu idea de negocio, así, como al público al que va dirigido. Debes apoyarte de estadísticas y datos.
3. **Descripción de la solución, oferta de valor y elementos diferenciadores:** Describes las soluciones a la problemática de tus clientes, mencionando los elementos diferenciadores de tu propuesta de valor con respecto a lo que ofrece la competencia.
4. **Evaluación global del video:** Se evaluará la claridad del mensaje, el uso efectivo del tiempo, la convicción del emprendedor, los elementos innovadores, así, como el uso de material didáctico, que haga más atractivo el enganche.
5. **Haz un guion de tu video:** No improvises lo que dirás en tu video. Lo mejor que puedes hacer es hacer un guion bien estructurado, respondiendo la rúbrica que se te presenta.
6. **Buena luz y acústica:** Asegúrate que tu video tenga buena iluminación. También asegúrate que se escuche bien tu video. No pongas música de fondo.

A continuación, te dejaré un formato referencial para tu guion:

**Mi nombre es** *(nombre del postulante)* **Y represento a la empresa/idea de negocio** *(nombre de tu negocio), soy el/la* *(nombras el cargo que tendrás en tu emprendimiento)*. **La problemática actual de negocio es** *(descripción del problema que resuelve tu idea de negocio, apoyándose en datos y/o estadísticas)* **y se enfoca en el siguiente segmento** *(describes a tus clientes potenciales)*. **Mi empresa/emprendimiento soluciona el/los siguiente/s problema/s** *(describir la solución a los problemas de negocio identificados y las características que la diferencian respecto a la de la competencia)*