



Guía Rápida: Cómo Hacer un Elevator Pitch que Convince en 30 Segundos

1. Fórmula en 4 Pasos

- 1. Problema claro (la frase que duele):**
Explica el dolor en 1 línea.
Ej: "La mayoría de las empresas medianas crecen... pero a costa del dueño."
- 2. Qué haces (sin poesía, sin tecnicismos):**
"Ayudo a X tipo de empresas a lograr Y resultado."
- 3. Cómo lo logras (en 1 frase, no más):**
"Con un diagnóstico rápido + plan claro + ejecución con métricas."
- 4. Prueba / Autoridad / Tracción (breve):**
"Este trimestre asesoré a 3 empresas familiares con el mismo problema."
- 5. Cierre que abre conversación:**
"¿Te pasa algo parecido?"

2. Estructura Modelo

- 1) Hook:**
"¿Te ha pasado que tu empresa crece... pero tú trabajas el doble?"
- 2) Qué hago:**
"Acompaño a dueños de empresas medianas a recuperar el control y volver a crecer."
- 3) Cómo lo hago:**
"En semanas ordenamos ventas, procesos y KPIs para que el negocio deje de depender del dueño."
- 4) Validación:**
"Solo esta semana trabajé con tres empresas enfrentando cambios generacionales."
- 5) Cierre:**
"Si te hace sentido, te cuento cómo lo resolvimos."

3. Checklist para un Elevator Pitch Perfecto

- Es **30-40 segundos** como máximo.
- Describe un **dolor real**, no tu solución.

- Evita tecnicismos y jerga.
- Debe sonar **hablado**, no memorizado.
- El cierre debe invitar a seguir conversando.
- No uses métricas aburridas; usa **resultados concretos**.
- Habla como si estuvieras en un ascensor con un inversionista.

4. Plantilla Rellenable

Problema que resuelvo:

→ _____

A quién ayudo:

→ _____

Qué resultado obtienen conmigo:

→ _____

Cómo lo logro:

→ _____

Prueba / caso / autoridad:

→ _____

Pregunta final para abrir conversación:

→ _____

¿Necesitas profesionalizar tu gestión?

Agenda una sesión estratégica en www.baumann-co.com

info@baumann-co.com

Santiago, Chile

Baumann & Co.