

# Guía Rápida: Cómo Hacer un Elevator Pitch que Convence 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](http://www.baumann-co.com)

---

info@baumann-co.com

Santiago, Chile

Baumann & Co.