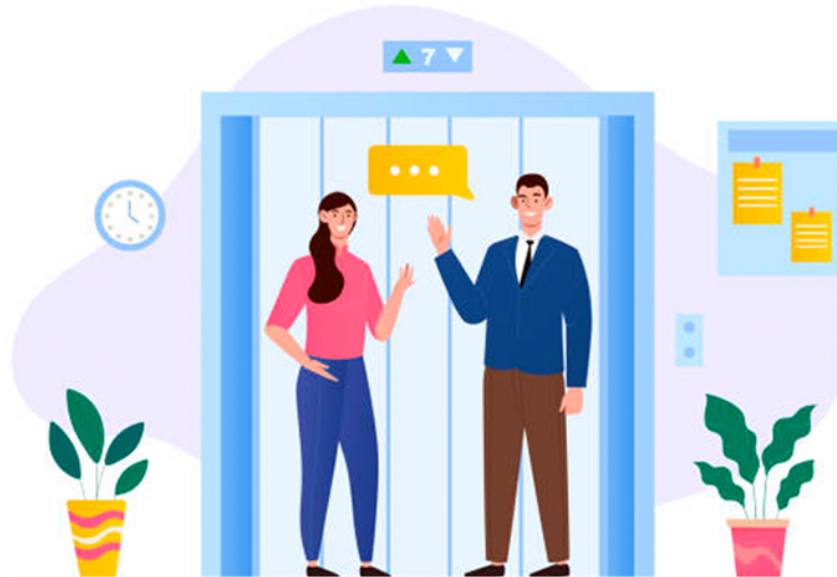


DISEÑA TU DISCURSO DE ELEVADOR

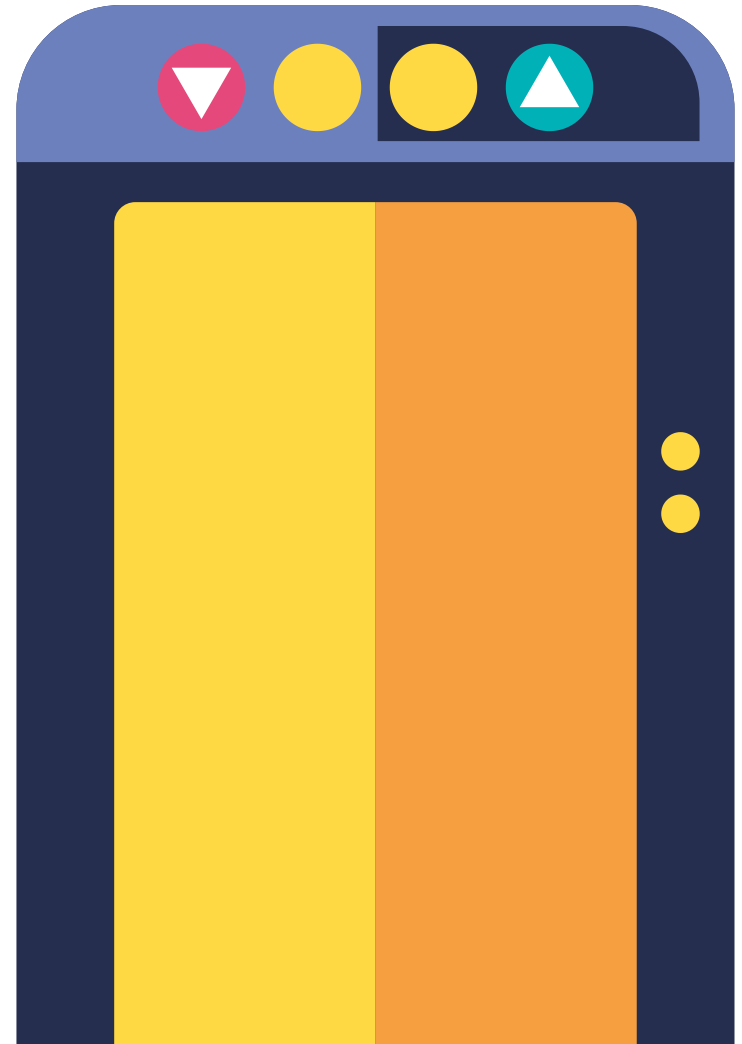



ZAMIA

Causar una buena primera impresión es **IMPORTANTE**.

Es necesario que seas breve y simpático: la gente no quiere explicaciones largas y prolongadas en su primer encuentro. Pero esto es difícil, porque tienes mucho que contar!

Estamos aquí para ayudarte a diseñar tu discurso de elevador para que sea lo más parecido a un disparo instantáneo completo de tu historia, intereses y objetivos.



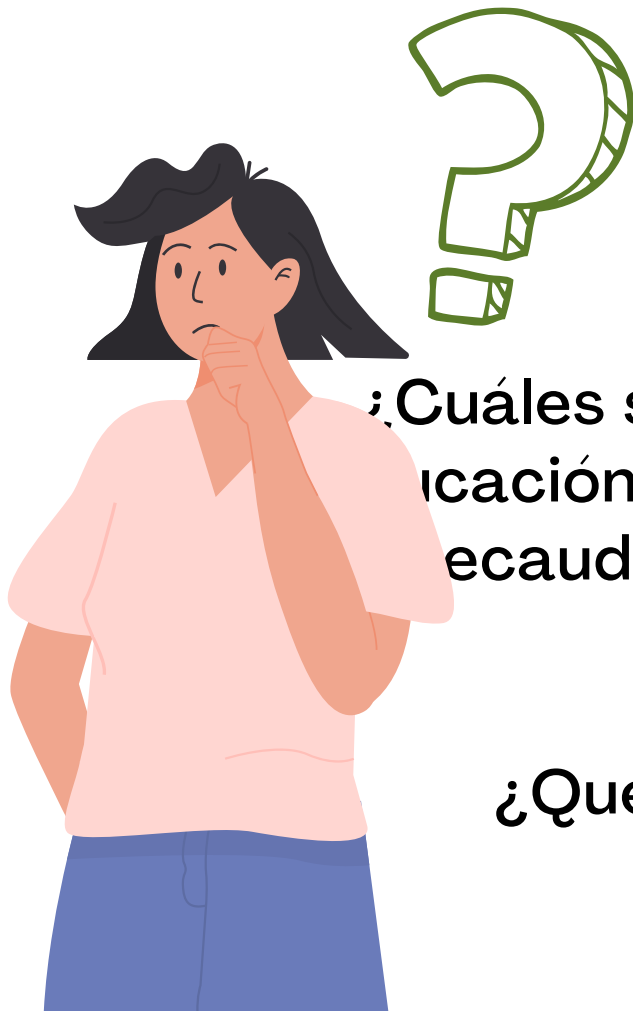
En primer lugar, tienes que responder a algunas preguntas:

¿Qué te apasiona?, ¿Por qué?,
¿Hay algún acontecimiento o situación en particular que haya despertado tu interés? ¿Tienes algún interés personal en este tema?

¿Qué has hecho en pos de este interés?
¿Qué experiencia tienes?

¿Cuáles son tus objetivos actuales? ¿Estás cursando educación superior, buscando un trabajo, tratando de recaudar fondos para un proyecto u organización?

¿Qué conseguirás con estos objetivos?
¿Qué esperanzas o planes tienes para el futuro?



Una vez que tengas tus respuestas, es el momento de ponerlo todo junto. Tu discurso de ascensor no debe durar más de un minuto, así que es posible que no puedas responder a todas las preguntas. Estas son también las preguntas a las que tendrás que responder para las entrevistas y las cartas de presentación, así que prepárate. Tu presentación debe seguir el siguiente formato, con una frase para cada punto:

- ¿Quién es usted y por qué debería interesarnos?
- ¿Qué haces y por qué?
- ¿Qué impacto tendrá?
- ¿Qué quieres de la otra persona?

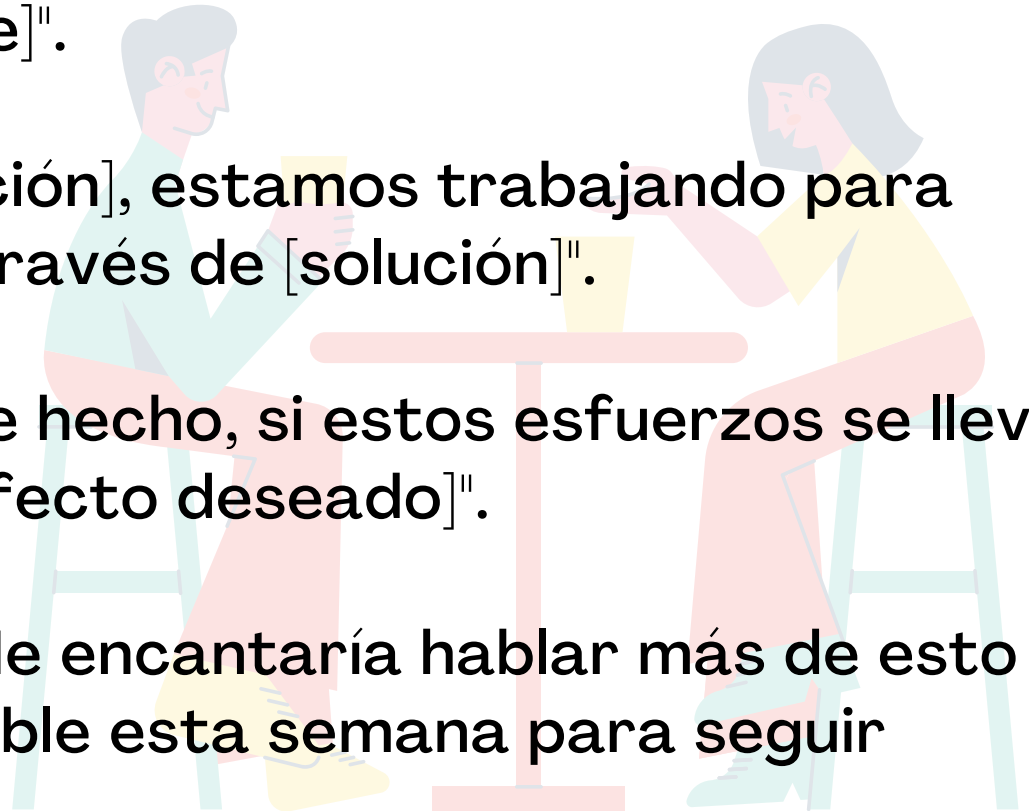
La última pregunta puede ser difícil de responder, pero hay que saber lo que estás pidiendo. No suele ser una buena jugada pedir dinero en un primer encuentro. En su lugar, pide una reunión de seguimiento en la que puedas desarrollar tus ideas con más detalle.



¿Sientes que es muy difícil?

Aquí tienes una plantilla que puedes utilizar:

- **Presentación:** "Hola, soy [nombre], [cargo] en [organización]".
- **Problema:** "Dado que trabajas con [organización o tema de interés], pensé que te interesaría saber que [problema + estadística interesante]".
- **Solución:** "En [organización], estamos trabajando para abordar [problema] a través de [solución]".
- **Propuesta de valor:** "De hecho, si estos esfuerzos se llevan a cabo, conduciría a [efecto deseado]".
- **Llamada a la acción:** "Me encantaría hablar más de esto contigo, ¿Estás disponible esta semana para seguir hablando?"



¿Qué te ha parecido esta herramienta?

Queremos saber tu opinión.

Si tienes alguna pregunta o consejo que te gustaría que tratáramos, por favor escríbenos a: **info@zamia.media**