



## Acción comunitaria - Cómo iniciar e implementar actividades de acción comunitaria

### 5. Sesión: Conversación de ascensor

¡Bienvenido a tu quinta sesión del módulo de Acción Comunitaria!  
Te tomará una hora y media completarla.

#### Resultados de aprendizaje:

Al final de esta sesión, los participantes serán capaces de:

- Presentar una idea de proyecto de manera concisa, generando interés en terceros.
- Practicar su propio pitch.

#### 1. Conversación de ascensor

Una "conversación de ascensor" (también llamada "elevator conversation" o "elevator pitch") se refiere a una interacción breve y enfocada en la que compartes una idea, te presentas y explicas algo de manera concisa en un tiempo corto; a menudo, la duración de un pitch de ascensor varía entre 30 segundos y 3 minutos.

#### ¿Qué es un pitch?

Un pitch es una presentación concisa y persuasiva que describe una idea de negocio, su propuesta de valor y su impacto potencial.

#### Puntos clave de la conversación de ascensor

- **Gancho (Captar la atención):** comienza con algo impactante o relevante que atraiga inmediatamente la atención del oyente.
- **Problema (Identificar el punto de dolor):** define claramente el problema o desafío que estás resolviendo.
- **Solución (Lo que ofreces):** presenta tu producto, servicio o idea como la solución al problema.
- **Propuesta de valor (Beneficios y diferenciación):** destaca el valor específico que aporta tu solución.
- **Llamado a la acción (Próximo paso):** finaliza con un paso claro y accionable.

Financiado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados en este documento son, sin embargo, los de los autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea o la Agencia Ejecutiva Europea en el Ámbito Educativo y Cultural (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA se hacen responsables de las mismas.



Co-funded by  
the European Union

## Estructura de un Pitch de 3 Minutos

1. **Introducción (10 segundos):** saluda a la audiencia y preséntate a ti y a tu equipo.
2. **Problema (60 segundos):** introduce el problema que deseas abordar, las causas raíz a las que responde tu idea y las consecuencias que ayudaría a evitar. Usa estadísticas impactantes para resaltar la importancia o urgencia del problema.
3. **Solución (60 segundos):** presenta tu solución innovadora o enfoque para abordar el problema identificado. Explica cómo tu solución ataca eficazmente las causas raíz del problema y genera un cambio positivo.
4. **Propuesta de valor (40 segundos):** destaca qué hace que tu solución sea diferente de los enfoques existentes y por qué es atractiva para tus beneficiarios y clientes objetivo.
5. **Conclusión (10 segundos):** expresa gratitud a la audiencia por su tiempo y atención e invítalos a hacer preguntas.

### Consejos para un Pitch Efectivo:

- **Sé conciso:** idealmente, que no dure más de 3 minutos.
- **Conoce a tu audiencia:** adapta el pitch a sus necesidades o intereses.
- **Sé auténtico:** muestra pasión por lo que estás presentando.
- **Practica:** perfecciona tu presentación hasta que se sienta natural.

## 2. Trabajo práctico

Anima a los participantes a desarrollar su propio pitch de "elevator pitch" para un proyecto o actividad de acción comunitaria, basado en la estructura proporcionada.

### Lista de verificación para un pitch exitoso:

- ✓ Exprésate con claridad
- ✓ Exprésate de manera concisa
- ✓ Sé seguro/a
- ✓ ¡Prepárate, prepárate, prepárate!

Cada grupo/persona tiene 3 minutos para presentar su pitch.

Después del pitch, haz preguntas entre ustedes y discutan posibles oportunidades de colaboración.

### Ten en cuenta:

Tener las conversaciones adecuadas con las personas adecuadas te ayudará a hacer crecer tu idea, actividad o iniciativa de acción comunitaria.

**El objetivo de un buen pitch es iniciar esa conversación.**

Financiado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados en este documento son, sin embargo, los de los autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea o la Agencia Ejecutiva Europea en el Ámbito Educativo y Cultural (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA se hacen responsables de las mismas.



Co-funded by  
the European Union