

## Episodio #355

# 3 PREGUNTAS PARA TU PITCH EXITOSO

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Somos los mejores \_\_\_\_\_ de nuestras ideas. Pero llega el momento de \_\_\_\_\_ y allí comienza lo complicado.

Muchos se \_\_\_\_\_ a lanzar sus ideas sin antes haberlas \_\_\_\_\_ y terminan en la basura. Quizás no eran malas ideas, pero las mataron \_\_\_\_\_ de que maduraran.

### 3 PREGUNTAS QUE DEBES RESPONDER ANTES DE CONSTRUIR TU SPEECH

1.- ¿Cuál es la idea \_\_\_\_\_ que quiero que \_\_\_\_\_?

Una audiencia rara vez recuerda muchas cosas de un mensaje; casi siempre recuerda \_\_\_\_\_ sola.

***“La tesis es el pensamiento principal del mensaje, expresado en un único enunciado.”***

— John C. Maxwell. Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Este tipo de frases es comúnmente conocida como “\_\_\_\_\_”. Es un enunciado \_\_\_\_\_ generalmente, y refleja el pensamiento principal, la meta a cumplir, o la propuesta declarada.

Tip para emprendedores: Antes de construir tu speech, \_\_\_\_\_ cuál es la única idea que quieres que \_\_\_\_\_ después de que termines de hablar.

2.- ¿Qué necesita \_\_\_\_\_ primero mi audiencia?

Hay muchas cosas que la audiencia debe entender de ti:

- Quien soy yo: \_\_\_\_\_
- Como les va a \_\_\_\_\_ lo que les vas a compartir: \_\_\_\_\_



## Episodio #355

# 3 PREGUNTAS PARA TU PITCH EXITOSO

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

- Que hay una situación eminente que hay que resolver: \_\_\_\_\_
- Hay un \_\_\_\_\_: Tensión
- Que pueden ser parte de algo que \_\_\_\_\_: Impacto/ \_\_\_\_\_
- Que va a ser \_\_\_\_\_ la jornada de comunicación: Gusto
- De que les voy hablar: Misma página (pone su mente en el rumbo)

Tip para emprendedores: Cuando preparas tu contenido, debes decidir qué información debe aparecer \_\_\_\_\_ para que la audiencia pueda \_\_\_\_\_ lo que vendrá después.

### 3.- ¿Por qué esta idea debería \_\_\_\_\_ a alguien más?

Las personas escuchan con atención cuando perciben que el mensaje tiene \_\_\_\_\_ para ellas.

Debo estar hablando el \_\_\_\_\_ de mi audiencia. Para hacerlo, tengo que \_\_\_\_\_ mi audiencia.

Es posible hablar algo increíblemente \_\_\_\_\_ a la audiencia \_\_\_\_\_ y no tener ninguna respuesta.

**“Cuando tienes algo que vale la pena decir, las personas empiezan a escuchar.”**

— John C. Maxwell. Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación



## Episodio #355

# 3 PREGUNTAS PARA TU PITCH EXITOSO

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Es tu \_\_\_\_\_ como comunicador \_\_\_\_\_ para conocer tu audiencia.

La pregunta #1 de un comunicador siempre debe ser: ¿A \_\_\_\_\_ le voy a estar hablando?

Tip para emprendedores: Antes de presentar una idea, asegúrate de que tu speech es el \_\_\_\_\_ para los que te escuchan.

Palabras: compradores, explicarla, apresuran, madurado, antes, principal, recuerden, una, único, botton line, pegajoso, define, sobreviva, entender, conexión, beneficiar, interés, tensión, problema, impacta, trascendencia, divertido, primero, comprender, importarle, valor, idioma, conocer, poderoso, equivocada, responsabilidad, investigar, quién, correcto.



## Episodio #355

# 3 PREGUNTAS PARA TU PITCH EXITOSO

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

**Somos los mejores compradores de nuestras ideas. Pero llega el momento de explicarla y allí comienza lo complicado.**

Muchos se apresuran a lanzar sus ideas sin antes haberlas madurado y terminan en la basura. Quizás no eran malas ideas, pero las mataron antes de que maduraran.

### 3 PREGUNTAS QUE DEBES RESPONDER ANTES DE CONSTRUIR TU SPEECH

#### 1.- ¿Cuál es la idea principal que quiero que recuerden?

Una audiencia rara vez recuerda muchas cosas de un mensaje; casi siempre recuerda una sola.

***“La tesis es el pensamiento principal del mensaje, expresado en un único enunciado.”***

— John C. Maxwell. Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Este tipo de frases es comúnmente conocida como “bottom line”. Es un enunciado pegajoso generalmente, y refleja el pensamiento principal, la meta a cumplir, o la propuesta declarada.

Tip para emprendedores: Antes de construir tu speech, define cuál es la única idea que quieres que sobreviva después de que termines de hablar.

#### 2.- ¿Qué necesita entender primero mi audiencia?

Hay muchas cosas que la audiencia debe entender de ti:

- Quien soy yo: Conexión
- Como les va a beneficiar lo que les vas a compartir: Interés



## Episodio #355

# 3 PREGUNTAS PARA TU PITCH EXITOSO

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

- Que hay una situación eminente que hay que resolver: Tensión
- Hay un problema: Tensión
- Que pueden ser parte de algo que impacta: Impacto/Trascendencia
- Que va a ser divertido la jornada de comunicación: Gusto
- De que les voy hablar: Misma página (pone su mente en el rumbo)

Tip para emprendedores: Cuando preparas tu contenido, debes decidir qué información debe aparecer primero para que la audiencia pueda comprender lo que vendrá después.

### 3.- ¿Por qué esta idea debería importarle a alguien más?

Las personas escuchan con atención cuando perciben que el mensaje tiene valor para ellas.

Debo estar hablando el idioma de mi audiencia. Para hacerlo, tengo que conocer mi audiencia.

Es posible hablar algo increíblemente poderoso a la audiencia equivocada y no tener ninguna respuesta.

***“Cuando tienes algo que vale la pena decir, las personas empiezan a escuchar.”***

— John C. Maxwell. Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Es tu responsabilidad como comunicador investigar para conocer tu audiencia.

La pregunta #1 de un comunicador siempre debe ser: ¿A quién le voy a estar hablando?

Tip para emprendedores: Antes de presentar una idea, asegúrate de que tu speech es el correcto para los que te escuchan.

