

***STORYTELLING & PITCH***  
**GONZALO OTÁLORA**

**GO!**

**5 Claves**

Para crear Pitch Efectivos



## ¿Qué es un pitch o presentación efectiva?

Se trata de una instancia de comunicación donde tenemos poco tiempo para poder llamar la atención y persuadir a nuestra audiencia.

Podríamos decir que un Pitch es como un video de Tik Tok. Si en pocos segundos no sorprendes, se olvidarán rápidamente de ti y lo que presentas.

O, es como ir a pescar con así nomás y lo que sale, sale.

Un pitch es ir a pescar sabiendo qué tipo de pez vamos a buscar y llevar diferentes carnadas, ir al lugar exacto donde abundan esos peces y lanzar

la caña con el anzuelo justo para pescar ese pez que querés.

## Improvisación vs Planificación

Lo que vas a aprender lo puedes aplicar a cualquier tipo de encuentro donde debas presentar, mostrar o demostrar algo.

Puede ser a un jefe, a un cliente, a un futuro socio, a un funcionario, etc.

Estas son **5 claves** para que tengas en cuenta antes de armar un pitch o cualquier tipo de comunicación.

Las personas que tienen problemas en sus presentaciones desconocen que el principio del

éxito de una comunicación efectiva radica en estos 5 puntos que te presentamos.

- Qué digo
- Cómo lo digo
- Dónde lo digo
- Por qué lo digo
- Cuándo lo digo

Veamos una por una

## Qué digo

Es clave tener claro qué voy a decir. Diseñar un guion, una hoja de ruta para no improvisar. Elegir las palabras justas que transmitan el mensaje o lo que queremos que perciban.

Imagina una película donde el director improvisa todo el tiempo, sin una guía sin nada. ¿Cuál sería el resultado?

Cuando tu futuro y el de tu empresa depende del éxito de tus reuniones, improvisar es cómo jugar a la ruleta rusa.

Y el pitch y sus diferentes fórmulas son EL GUIÓN.

## Cómo lo digo

El gran error que cometen muchos. SOLO ocuparse de lo que VAN A DECIR. Y se olvidan de trabajar el CÓMO lo van a decir.

Suponte cantar el feliz cumpleaños con tristeza. ¿Causaría el mismo efecto? NO.

Sin embargo, la letra es la misma.

El cómo dices las cosas causa un efecto completamente diferente en las personas.

Por eso, es crucial que tengas en cuenta ESTO

EL COMO incluye: Lenguaje corporal, velocidad con la que hablamos, el tono que usamos, los silencios. Si incluye o no presentación, videos, imágenes, demostración de producto, etc

Recuerda Todo comunica. Nada es al azar.

### Dónde lo digo

No es lo mismo presentar por zoom, en una pequeña oficina, en un pasillo de casualidad o en una sala de juntas.

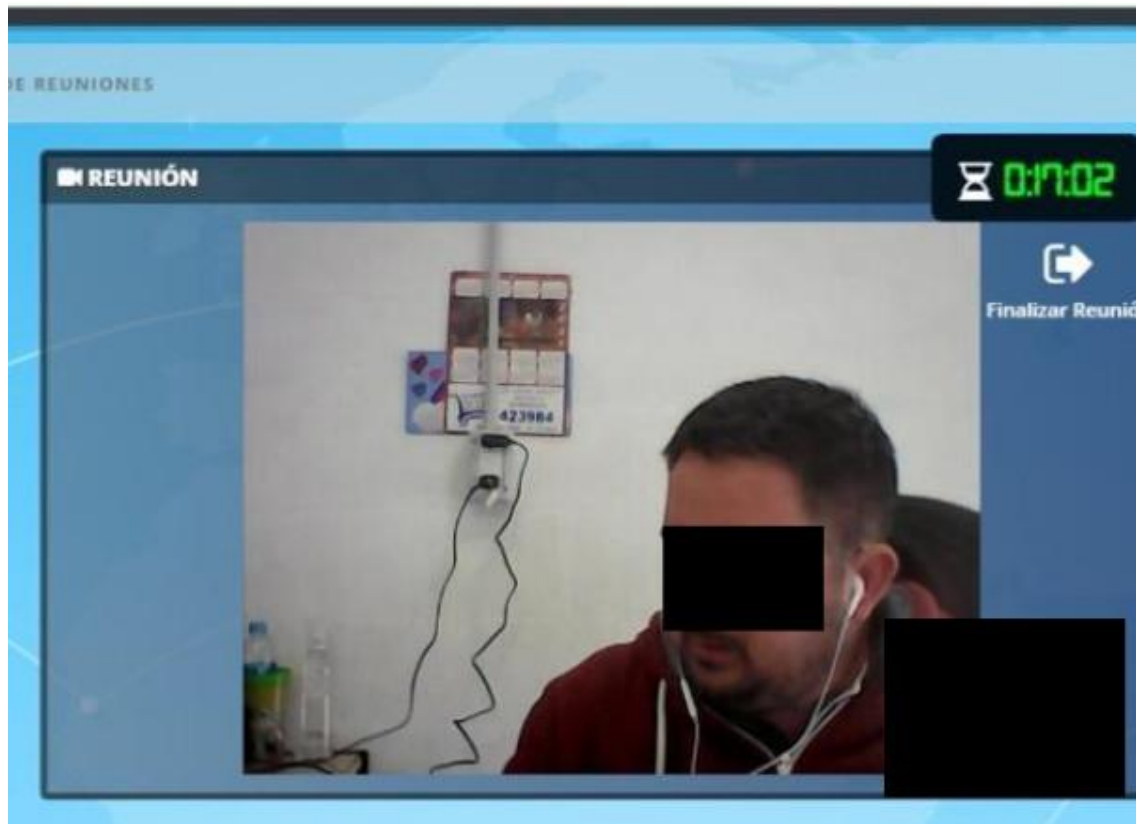
Uno debe adaptar y tener en cuenta el espacio para configurar la presentación.

Los espacios hablan, por eso las películas tienen equipos que se ocupan específicamente de escenografía, locaciones de grabación y dirección de arte. *(Cómo deben lucir los espacios)*

*Esto es determinante en el zoom. Te pongo un ejemplo*

*Si quiero dar la sensación de ser una gran empresa y hago una presentación vía zoom con un fondo blanco, poca luz, un sonido pésimo que apenas se escucha y la cámara apuntando al pecho, lo que genera es contradicción entre lo que digo y lo que se ve.*

Dime si esta empresa te da la sensación de ser seria



Esta es una rueda de negocios del sector IT que se hizo virtual. El hombre que está presentando su producto, según me contaron, estaba promocionando un sistema de seguridad de alto nivel.

Tal vez el hombre es genial, y su empresa es la mejor del planeta, pero si la forma de presentar



su propuesta de valor tiene este nivel de detalle, lo que me genera es inseguridad.

Te lo digo de nuevo: Todo comunica!!!!, cuida cada detalle.

### Por qué lo digo

Tener claro qué quiero lograr del encuentro y focalizar toda la presentación en ese objetivo.

Lo que digo y cómo lo digo tiene que ser coherente con lo que quiero lograr del encuentro.

Ej: Que pruebe el producto, que tengamos un nuevo encuentro para profundizar, etc.

Todo lo que hagas, digas, demuestres tiene que estar diseñado y pensado para lograr el objetivo. Todo lo que está demás, resta. Ojo.

## Cuándo lo digo

Planificar de forma premeditada en qué momento presento cada información, el producto, la demostración, etc

El orden de las cosas determina el éxito de una presentación.

Según quién sea tu cliente, y lo que quieras lograr, puedes comenzar con una demostración de producto, contar tu historia o aplicar una fórmula para iniciar rebatiendo una objeción.

El orden de los factores en un pitch, AFECTA el resultado final.

¿Tú tienes el diseño estratégico de cómo comenzar, aumentar el deseo y el interés de tus

clientes y crear un final electrizante que te lleve a que el cliente te diga que SÍ?

O, ¿improvisas, vas probando sobre la marcha y cada tanto se vende algo?

Ya lo decía Brian Tracy, el gurú mundial de las ventas

*“La mejor presentación de ventas demuestra al posible cliente cuánto mejor estará si compra y al mismo tiempo, cuánto peor estará si se niega a comprar”*

Seguro te estarás preguntando  
¿Yo podré lograr esto?

Y la respuesta es SÍ.

Y para eso necesitas aprender las herramientas más transformadoras que existen para comunicar con impacto. Pitch y Storytelling

Cuando aprendas los secretos de la comunicación efectiva vas a irradiar confianza y entusiasmo.

¿Te preguntas por qué?

Tener un guion, con tus palabras gancho, tus historias vendedoras, tus cierres memorables te volverá imparable.

¿Sabías que esta herramienta funciona tanto para presentar producto, servicios como para contar qué haces tú?

Te presento una fórmula para que la apliques de inmediato

## Fórmula Dime lo que haces sin decir lo que haces

---

Cuando estás frente a una persona que recién conoces o no tienes claro qué está buscando y quieres presentarte, en vez de contar a qué te dedicas, aplica esta fórmula para que esa persona tenga bien claro cómo tú la puedes ayudar.

En vez de decir

Hola, soy Gonzalo Otálora, y lidero una agencia de comunicación que brinda servicios de consultoría para ayudarte a vender más aplicando Storytelling.

Cuéntale una historia y que sienta lo que él puede ganar con tus servicios.

### GUIÓN

---

Imagina que tienes un negocio muy rentable y decides franquiciarlo.

Pero cuando llegan los interesados y le explicas el negocio, nadie firma el contrato.

Pasan los meses y no logras avanzar con ningún prospecto.

Lo que hacemos nosotros es detectar dónde están los errores en el proceso de venta y aplicamos una estrategia de storytelling.

A partir de contar historias, humanizamos la marca y generamos conexión emocional.

Al dejar de explicar el modelo de negocio y comenzar a contar historias, aumenta el interés del prospecto, se incrementa la confianza y por lo tanto la conversión.

¿Tu, aplicas storytelling en tu embudo de ventas?

## LA CLAVE DE ESTA ESTRUCTURA

---

*Imagina que...*

Es el comienzo que más me gusta usar y el más poderoso

Cuando te dicen "Imagina que" es como decir "había una vez...." Te invita a imaginar.

Es casi imposible resistirse a "Imagina que" uno de inmediato se predispone a imaginar.

También te dejo un listado de otras palabras de oro para introducir a tu audiencia en la historia que le vas a contar

Imagina que  
Suponte que  
Resulta que  
Supongamos que  
De pronto...

## AHORA, EL PASO A PASO

---

Esta es la secuencia de oro de esta estructura.

- 1-Característica de la empresa
- 2-Describes el punto de dolor
- 3-Cuentas el conflicto que vive
- 4-Qué haces tú
- 5-Cómo resuelves el problema
- 6-Qué logra la empresa
- 7-Cierras con una pregunta

Mira, la aplico al texto para que veas cómo funciona.

## TEXTO DESGLOSADO

---

- 1-Característica de la empresa

Imagina que tienes un negocio muy rentable y decides franquiciarlo.



## 2-Describes el punto de dolor

Pero cuando llegan los interesados y le explicas el negocio, nadie firma el contrato.

## 3-Cuentas el conflicto que vive

Pasan los meses y no logras avanzar con ningún prospecto.

## 4-Qué haces tu

Lo que hacemos nosotros es detectar dónde están los errores en el proceso de venta y aplicamos una estrategia de storytelling.

## 5-Cómo resuelves el problema

A partir de contar historias, humanizamos la marca y generamos conexión emocional.

## 6-Qué logra la empresa

Al deja de explicar el modelo de negocio y comenzar a contar historias, aumenta el interés del prospecto, se incrementa la confianza y por lo tanto, la conversión.

## 7-Cierras con una pregunta

¿Ustedes, aplican storytelling en su embudo de ventas?

Es muy importante cerrar con una pregunta, porque invita a tu audiencia a preguntarse si él o ella tienen el mismo problema que tú puedes resolver.

La pregunta del cierre la tienes que decir como si fuera una charla, no un anuncio publicitario.

## EJEMPLO 2

---

*GUIÓN (le hablamos a un gerente de sistemas)*

Suponte que trabajas en una empresa que tiene todos sus archivos en la nube, y toda la operación depende de esa información.

Un día, el más importante del mes, se cae el sistema porque hubo una infiltración.

Perdiste dinero, quedaste mal con clientes, e incluso puedes tener problemas legales.

Yo trabajo en software Security y brindamos una solución que evita infiltraciones con un 99% de eficacia, la más alta del mercado.

Cuando un cliente contrata nuestro servicio de "Seguridad total" el gerente de sistemas duerme tranquilo porque cuenta con el mayor respaldo conocido en el mundo y ¿Tú cómo cuidas tus archivos en la nube?

**ESTRUCTURA DESGLOSADA**

---

## 1-Característica de la empresa

Suponte que trabajas en una empresa que tiene todos sus archivos en la nube, y toda la operación depende de esa información.

## 2-Punto de dolor

Un día, el más importante del mes, se cae el sistema porque hubo una infiltración.

## 3-Cuentas el conflicto que puede vivir

Perdiste dinero, quedaste mal con clientes, e incluso puedes tener problemas legales.

## 4-Qué haces tú

Yo trabajo en software Security

## 5-Cómo resuelves el problema y diferencial

y brindamos una solución que evita infiltraciones con un 99% de eficacia, la más alta del mercado.

## 6-Qué logra la empresa/nuestro cliente

Cuando un cliente contrata nuestro servicio de "Seguridad total" el gerente de sistemas duerme tranquilo porque con el mayor respaldo conocido en el mundo

## 7 Cierra con pregunta

¿Tú, cómo cuidas tu información en la nube?

Ahora, escribe tu presentación. No te preocupes si en el primer borrador no sale como tú quieres.

Es cuestión de practica y ensayar con clientes hasta encontrar la mejor versión y si este tipo de estructura te resulta útil y natural para contar.

¿Te gustaría conocer más fórmulas para contar más claro, simple e impactante tu propuesta de valor y lograr que te compren más rápido?

Con el curso [Aprende Pitch Vende más rápido](#) lo vas a conseguir (ver descuento del 50% al final del pdf)

En el curso te enseño cómo presentar tus productos y servicios a partir de

- Fórmulas probadas y exitosas para enamorar a tu audiencia en menos de 5 minutos
- La fórmula versus para **vender intangibles**
- Cómo comenzar una presentación **rebatando una objeción**
- Trucos para hacer una demostración de producto y **enloquecer a tu audiencia**
- Introducción al arte del storytelling
- Fórmula para presentar tu producto a partir del **propósito y ganarte la confianza** del

posible cliente al instante (Steve Jobs usaba mucho esta fórmula)

- **Trucos y métodos** de Hollywood para fascinar a cualquiera.
- **Adquirirás una nueva habilidad** que te permitirá diferenciarte de tu competencia o de tus compañeros.

Todo esto te permitirá vender más rápido. Serás capaz en 5 minutos de que tu cliente entienda con claridad todo lo que va a ganar con tu producto o servicio.

El curso incluye plantillas, paso a paso y ejemplos en video a partir de programas como Shark Tank y películas.

**Si llegaste hasta acá**, significa que realmente estás interesado/a en mejorar, en crecer y aún no encontraste la solución.

Estas herramientas son la solución que estás buscando.

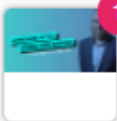
Por eso te quiero dejar un cupón de descuento del [50% para que puedas acceder ahora.](#)

No sé cuánto tiempo estará disponible o si hoy es el último día.


¿Cómo acceder? Inicia la compra del curso ([acá](#)) y donde dice Tengo cupón de descuento escribe **50**.

Resumen de la compra

---

 **1** Aprende Pitch Vende más Rápido | Curso Online Repleto de Tips, fórmulas y trucos \$ 7900,00


---

 Tengo cupón de descuento

El descuento se aplica de inmediato.



## Resumen de la compra

	Aprende Pitch Vende más Rápido   Curso Online Repleto de Tips, fórmulas y trucos	\$ 7900,00
---	--	------------

Cupón de descuento (50)	- \$ 3950,00
<a href="#">Descartar este cupón</a>	

Total	\$ 3950,00
-------	------------

Valores expresados en ARS

BASTA DE ENREDARTE Y DEJA LA CHACHARA.

Aplica Pitch a tus presentaciones y venderás más rápido. [Haz clic ACÁ.](#)

Y fundamental!!!!

Vas a aprender a adaptar tu pitch según la audiencia.

Es lo más importante de la comunicación. Tener bien claro a quién le vamos a hablar, qué necesita, qué está esperando, qué problemas tiene y cómo presentar tu producto, servicio o marca de forma personalizada.

Para que se acuerden de ti, de tu producto y de tu marca debes saber personalizar tu mensaje.

[APRENDE PITCH Y AUMENTA EL IMPACTO DE TUS PRESENTACIONES](#)

¿Quién soy yo para enseñarte Pitch?



A los 40 años me creía un pésimo vendedor. Pero, me había quedado sin trabajo y si no lograba conseguir auspiciantes para mi emprendimiento, iba directo a la quiebra.

En ese momento, ir a una reunión de ventas era ir a sufrir. Lo primero que hacía era hablar, contar de qué iba mi emprendimiento y así trataba de vender. Hasta que descubrí las dos herramientas que cambiaron mi vida para siempre. Pitch y storytelling. Y fue un flash.

Lo que descubrí fue que podía adaptar todo lo que había aprendido en 25 años trabajando en los medios de comunicación como periodista,

productor de televisión y director de contenidos, las ventas.

Y así fue cómo pasé de creer que era un bueno para nada vendiendo a asesorar y entrenas empresarios, emprendedores y equipos comerciales en el arte de vender sin vender con Storytelling & Pitch

En mi curso [Aprende Pitch Vende más rápido](#), que puedes adquirir ahora con un 50% de descuento, te revelo todo lo que aprendí para dejar de sentirme el peor a vivir de lo que me gusta.

## [APRENDE PITCH Y AUMENTA EL IMPACTO DE TUS PRESENTACIONES](#)

Te dejo un abrazo inspirador. Gonzalo