

¿Estoy listo para el 'pitch'?

Aunque pareciera obvio decirlo, la realidad es que no se puede salir a vender un producto si no se sabe cómo se va a fabricar el producto y no se puede salir a ofrecer un servicio que no se sabe cómo se va a desarrollar.

Sabrás que estás listo para un 'pitch' ante clientes o ante inversionistas, cuando hayas creado un plan de negocio en el que tengas claro qué problema atiende tu idea y cuál es la solución que se propone para ese inconveniente.

Luego, deberás tener claro el contexto del mercado en el que quieres operar (el contexto), qué se quisiera solucionar (el problema), cómo se pudiera solucionar ese problema (la solución), cómo generará ingresos y utilidades la idea planteada (modelo de negocio) y quiénes harían parte del equipo que se encargarían de poner a funcionar todo esto (equipo).

Si sabes que estás listo para el 'pitch', no tardes en buscar oportunidades de lugares o personas a las que les puedas ir a hacer el 'pitch' para que se conviertan en clientes o incluso inversionistas.

Cuando sepas que tienes toda la información recolectada y el plan para empezar a operar, deberás preparar el discurso y ser creativo para ver de qué manera lo vas a hacer. Todo comienza por perder la pena para hablar en público, pues este discurso será necesario hacerlo una y otra vez ante distintos grupos de interés, hasta lograr el objetivo.