

Cómo Presentar Un Proyecto De Empresa En Público

[Consejos]

<https://escuela.marketingandweb.es/como-presentar-un-proyecto/>

Presentar un proyecto de empresa es todo un reto. Puedes tener el mejor proyecto, pero si no sabes transmitirlo ni comunicarlo nadie sabrá que existe.

Todo proyecto necesita atraer recursos y convencer a inversores, clientes y otros apoyos para que se sumen o apoyen el proyecto.

Para esto **no es suficiente con tener un buen proyecto o idea**, sino que es clave comunicarlo correctamente para atraer el interés y atención del público objetivo y conseguir su confianza.

Debes saber cómo dar a conocer tu proyecto para que la idea llegue correctamente a los demás.

No dejes que tu idea se olvide nada más presentarla.

Durante todos nuestros años de estudio nos han preparado para muchas cosas, pero no para hacer presentaciones y saber comunicarnos.

Y si ya hablamos de presentar un proyecto de emprendimiento con los nervios que eso conlleva, ahí nos perdemos del todo.

Y créeme, da igual que seas el [CEO, CFO, CTO, CIO o CMO](#) de una empresa.

Hay quien de manera innata se comunica mejor, pero no todo el mundo ha nacido para plantarse delante de una audiencia y poder transmitir el mensaje que en su mente tiene tan claro.

Nos jugamos mucho cuando presentamos nuestro proyecto de empresa, así que vamos a prepararlo como merece.

¿Llevará tiempo prepararlo?

Sí, claro, pero piensa si con lo que llevas invertido en tu proyecto, no merece la pena esforzarse para que tu presentación destaque entre las demás y te den una oportunidad.

Cuando vayas a planificar la presentación de tu proyecto, **es muy importante que tengas en cuenta a quién se lo vas a presentar y cuál el objetivo a conseguir**, de esta manera podrás enfatizar unos u otros aspectos al realizar la presentación.

Veamos que cosas hay que tener en cuenta para la planificación de la presentación de tu proyecto de empresa.

Seguro que tienes claro que debes preparar una presentación impactante para exponer un proyecto, pero antes de ponerte manos a la obra con la presentación, **hay una serie de cosas que deberías tener en cuenta:**

- Qué objetivo persigues con la presentación
- A quién se lo estás presentando (audiencia)

- Cuál es tu elevator pitch
- Cómo lo vas a comunicar
- Cómo vas a plasmarlo en una presentación

Vamos a revisar cómo presentar un proyecto en público.

1) Objetivo

Cuando vas a hacer una presentación de empresa lo que pretendes es despertar el interés de las personas a las que vas a hablar de manera que puedas lograr un segundo contacto.

Esta presentación es sólo el comienzo de lo que pretendes que sea una larga relación por lo que requiere que la prepares a conciencia.

Con este objetivo u objetivos podrás diseñar la estrategia a seguir.

Deberás transmitir el proyecto de forma atractiva, directa, sencilla y con seguridad y convicción para conseguir tu objetivo: esa segunda cita.

2) Audiencia

Es muy importante que tengas claro **a quién vas a presentar tu empresa**.

No es lo mismo una presentación que vayas a hacer a inversores que una ponencia que quieras dar acerca del tema que dominas.

Para presentar tu proyecto de empresa te puedes encontrar **tres tipos de audiencias**:

Inversores: tendrás que enfocarte en el retorno y las cifras de inversión básicas.

Clientes: detalles técnicos del producto, precios y forma de contratación son datos importantes que necesitarás presentar a tus clientes.

Ponencia: céntrate en exponer tu propuesta de valor de manera amena.

En función de tu audiencia y tus objetivos deberás preparar tu presentación, tanto a nivel de soporte (PowerPoint o similar) como a nivel de exposición.

3) Prepara tu elevator pitch

Tu elevator pitch es necesario llevarlo preparado siempre, dado que con él **expresamos nuestra propuesta de valor** en muy poco tiempo.

Nunca sabes cuándo vas a tener la oportunidad de explicar tu idea a alguien, así que, prepara tu elevator pitch y “llévalo” contigo siempre.

Pero, **¿qué es un elevator pitch?**

Es la forma de presentar ideas de negocio ante potenciales clientes de una forma clara, concisa y breve.

Se presupone que un elevator pitch **no debe durar más de dos minutos** (lo que tarda un ascensor en bajar desde la segunda planta, tiempo en el que debería darte tiempo a exponer tu idea de negocio).

Pero, **¿Por qué es tan importante tener preparado tu elevator pitch?**

Muy sencillo, porque si tienes una forma clara y estructurada de expresar tu propuesta de valor en un par de minutos, no tendrás problema en estructurar el resto de la presentación en torno a esta idea central.

Este es tu mensaje, la base de toda la exposición.

¿Cómo hacer un Elevator pitch?

Debes tener claro lo que ofreces y por qué es útil para el público al que se lo ofreces (que beneficios aporta o que problema soluciona).Cuál es tu propuesta de valor.

Cuál es tu experiencia, tu marca personal, qué aportas como valor diferencial.

Qué ofreces a los inversores/clientes para que te elijan.

4) Comunicación

Ya sabes lo que quieres, a quién se lo vas a presentar y tu idea clara de negocio.

Bien, **ahora es muy importante que sepas comunicarlo**, tanto con la presentación que lleves preparada de apoyo como con tu lenguaje, tanto verbal como no verbal.

Sé coherente con todos los [tipos de comunicación](#): voz, lenguaje, cuerpo, movimiento y la presentación.

La comunicación efectiva trata de conectar, de compartir un mensaje con ideas y emociones.

Tienes que ser un comunicador eficaz, no ser monótono, y ser muy dinámico en tu presentación.

¿Cómo puedes conseguir todo esto?

Varía el tono y velocidad de tu voz para no resultar monótono, acompaña el mensaje con ella.

Usa las manos para apoyar el mensaje.

Sé expresivo. Tus expresiones faciales transmiten mucho más de lo que te piensas.

Usa tu cuerpo: Muévete en el escenario, mira a toda la audiencia. Hazlo de manera pausada para no distraer demasiado.

Con el contenido: usa ejemplos, contextualiza, usa historias. Además, es importante que aprendas las reglas básicas para hablar en público y no ponerte nervioso ante la presentación.

5) Presentación

A la hora de preparar la presentación **debes centrarte en dos cosas:**

Una.- Que la presentación sea profesional

Dos.- Que tenga la estructura básica para presentar tu proyecto

¿Cómo hacer una presentación profesional?

Hay unas normas básicas que no debes saltarte. Vamos a revisar las **ideas para presentar un proyecto y que te escuchen**:

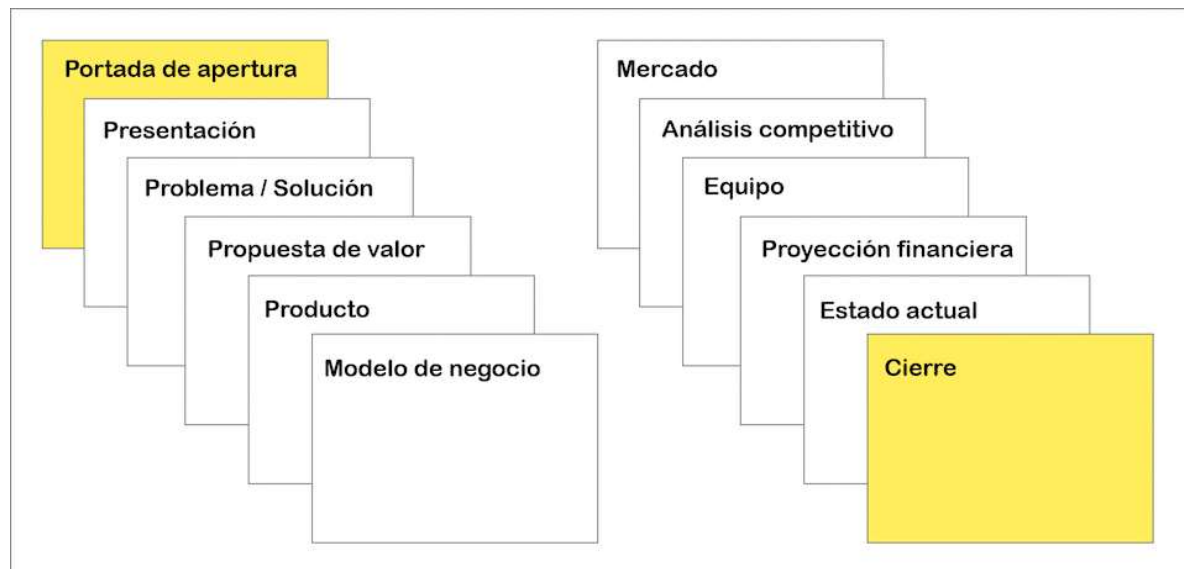
- 1) **Usa un diseño profesional**: olvídate de las plantillas prediseñadas y busca una profesional que se adapte a tu imagen y a lo que quieres decir.
- 2) **Fíjate en el diseño**: se coherente con las fuentes, los colores y las imágenes que utilizas en tu presentación.
- 3) **No las llenes de texto**. La presentación es un apoyo visual para lo que quieres comunicar, pero es eso: apoyo visual, no lo olvides. Usa imágenes conceptuales, titulares, pero no escribas largos párrafos que nadie va a leer.
- 4) **Recuerda tu mensaje principal y transmítelo durante toda la presentación**. Toda debe girar en torno a esta idea principal.
- 5) **Usa metáforas** si el tema es complejo

¿Qué estructura debe tener una presentación de un proyecto de empresa?

Bien, ahora abordaremos la estructura base que no debes olvidar a la hora de preparar tu presentación.

Una pequeña guía para que no te dejes nada al preparar tu presentación.

Cómo presentar un proyecto de empresa o emprendimiento en 12 pasos



Tienes claro tu objetivo, sabes que tu idea es buena, pero ahora debes convencer a los demás de que lo es.

Pero, **¿cómo se debe presentar un proyecto?**

Debes demostrar que tu idea es viable, que tiene sentido en el mercado, debes generar confianza en ella minimizando la percepción del riesgo, demostrar que es escalable, **y sobre todo lograr tu objetivo**: una segunda cita.

Vale, ¿y cómo organizo toda esta información sin correr el riesgo de contar demasiado o demasiado poco?

Como ayuda para construir este guion de la presentación, **Guy Kawasaki elaboró un modelo en el que plantea tan solo 10 diapositivas.**

Yo he añadido un par más, te cuento cómo hacerlo.

Vamos a ver cómo presentar un proyecto a una empresa o a un cliente.

➡ 1) Comienzo de la presentación

Si tenemos claro que es la oportunidad de presentar nuestra idea y que nos jugamos mucho, creo que empezar con tu presentación sin más no va a llamar la atención de nadie.

Usemos los **primeros segundos de la presentación para llamar su atención**: haz una pregunta retórica, usa una estadística impactante, una cita famosa.

Escoge ese principio que despierte un poco a las personas que te van a escuchar.

Por supuesto que tenga que ver con tu idea, pero empieza distinto, fuerte, con atractivo.

➡ 2) Título/Presentación

Ya han levantado la cabeza para escucharte y puedes pasar a presentarte.

Pon un título a tu exposición/idea, y di quién eres, de dónde vienes, cuál es tu motivación, etc.

Transmite tus valores mientras te presentas, no te quedes sólo en el nombre, tú eres algo más: tu idea, tu convicción, tu pasión.

La idea que te ha llevado a ponerte delante de ellos es la que debes transmitir durante toda la presentación.

➡ 3) Problema/Oportunidad

Ahora sí, en esta tienes que exponer qué es lo que ofreces, y para que tu idea tenga valor tendrás que explicar **qué problema o necesidad soluciona tu idea**.

Expón el problema, si es posible con una pequeña historia, y después explica cómo tu idea soluciona este problema.

Te puede sonar raro lo de la historia, pero seguro que has llegado a tu idea porque cuando fuiste a hacer algo no encontraste el producto o forma de hacerlo y dijiste: “esto lo puedo solucionar yo”.

Pues cuéntalo, **una breve historia para poner en la mesa esa necesidad**.

Valida el problema con datos e información relevante: opiniones de clientes, expertos, etc.

Demuestra que conoces a fondo el problema, que entiendes sus causas, y que es algo que requiere una mejor solución

Y ahora **presenta tu solución al problema**:

- Cuál es tu solución
- Por qué es diferente
- Qué beneficios aporta

➡ 4) Propuesta de valor

Lo que viene ahora es la pregunta de: **¿Y por qué tú y no otro?**

¿Cuál es tu propuesta de valor? ¿qué te hace diferente al resto? ¿Por qué tienen que escogerte a ti y no a otro?

Seguro que esto lo has tenido que contestar en más de una ocasión en la típica entrevista de trabajo, pues es lo mismo, pero con la diferencia de que ahora estás defendiendo una idea en la que crees, ¿verdad?

Pues saca tu pasión y demuestra cuál es tu valor diferencial.

➡ 5) El producto

Describe tu producto, el que ofreces para resolver el problema presentado.

Cuanto más visual seas mejor: **menos texto y más diagramas o esquemas**, si tienes un prototipo mejor.

Es muy importante que hables de los beneficios de tu producto, no de sus características.

Céntrate en aquello que tu producto hace para que el usuario obtenga un beneficio.

➡ 6) Modelo de negocio

Tienes que explicar brevemente los aspectos clave acerca de cómo se ganará dinero con tu idea:

Esta parte es de las más importantes en cuanto a cómo presentar un proyecto a una empresa.

Es la que dará credibilidad al estudio que has hecho de tu idea.

- ¿Cuáles son los recursos clave?
- ¿Qué alianzas puedes establecer?
- Cuál es tu estrategia global de marketing: explicar cómo vas a llegar al cliente, qué canales vas a utilizar, con qué mensajes, cuáles son tus capacidades para hacerlo.
- ¿Qué motivaciones llevarán a los clientes a comprar? ¿cómo llegarás a ellos?
- ¿Cómo promocionarás tu producto?
- ¿Qué estrategia de precios vas a seguir? ¿y la estrategia de venta?

- ¿Cuál es la estructura de costes e ingresos?

¿Te parecen demasiadas preguntas para una sola diapositiva?

Piensa en el [modelo de negocio de canvas](#) que habrás usado para pensar y plantear inicialmente tu proyecto: un solo panel con todas estas ideas clave, pues es exactamente eso.

➡ 7) El mercado

Tu negocio va a depender del mercado a que te diriges, así que ha llegado el momento de que sepan quiénes son.

Describe tu mercado objetivo, ¿Quién es tu buyer persona o público objetivo?

- ¿Quiénes son?
- ¿Cuántos?
- ¿Cuáles son sus intereses?
- ¿Cómo se comportan?

➡ 8) Análisis competitivo

Si no hay competencia es posible que el mercado al que te diriges no esté muy desarrollado aún.

Habla de tus competidores, con sus fortalezas y debilidades, y de cómo vas a posicionarte en el mercado.

Usa este análisis para presentar las ventajas de tu propuesta.

Destaca los principales competidores y cuenta cómo están resolviendo la necesidad del mercado y **resalta porqué tú lo haces diferente y mejor**.

➡ 9) Equipo

Describe los jugadores clave de tu equipo.

Describe el equipo actual y presenta que necesidades tiene y cómo solventarlas.

➡ 10) Proyección financiera y métricas clave

Analiza las posibilidades que tiene tu producto a nivel de crecimiento.

Facilita un plan a tres años vista, tanto de dinero como en previsión de clientes y conversión.

➡ 11) Estado actual, hitos y uso de la inversión

Si tu proyecto ya está activo cuenta el estado del proyecto, la historia en datos concretos y los números que se han conseguido.

Presenta el estado actual de tu producto o idea:

- ¿Qué acciones has realizado hasta ahora?

- ¿Con qué coste?
- ¿Cuáles han sido los resultados obtenidos?

Estrategia de crecimiento: Explica cómo se presenta el futuro próximo y cómo usarás el dinero que quieres conseguir con la inversión: equipo, tecnología, etc.

¿Cómo vas a crecer? ¿Cómo van a incrementarse esos indicadores?

➡ 12) Cierre

Concluye con la idea clave, con aquello **que quieres que recuerden**.

Has presentado muchos datos y ahora debes volver al inicio y recordar para qué estás ahí.

Resume tus principales hitos. Retoma tu mensaje y finalmente haz una llamada a la acción, invita a que quieran continuar sabiendo más de ti.

Resumen.

