

## GUIA PARA EL APRENDIZAJE CLASSROOM 01 “Presentación de mi Proyecto”

NOMBRE DE ALUMNO.....CURSO.....

ASIGNATURA.....NIVEL.....

**UNIDAD:** Desarrollo e Implementación de Un servicio

**CONTENIDO:** Presentación de una Propuesta de Diseño

### **OBJETIVO DE APRENDIZAJE:**

**OA 4** Comunicar el diseño, la planificación u otros procesos del desarrollo de un servicio, utilizando herramientas TIC, considerando diferentes tipos de objetivos y audiencias y teniendo en cuenta aspectos éticos.

**Objetivo Guía:** “Comunicar propuesta de diseño mediante una presentación breve”

### **INTRODUCCIÓN:**

-La siguiente guía de trabajo es la continuación del trabajo anterior (guía N°7), en donde usted diseñó y construyó una maqueta para representar la solución a un problema que analizó en sus guías anteriores. Si llegó hasta acá usted tiene un proyecto listo para ser presentado, por lo tanto eso es lo que se realizará.

-Ahora corresponde transformar toda la información que usted maneja en una breve exposición que tenga una duración de entre 30 segundos y 1 minuto. Esta presentación será grabada y compartida en forma privada con el profesor, y en ella expondrá su maqueta y propuesta.

“Elevator pitch” o “elevator speech” es un anglicismo (palabra que viene del Inglés) que se utiliza en el **discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento**, ante potenciales clientes o accionistas. Se busca comunicar en menos de 1 minuto proyectos con ideas claras, concisas y sintéticas para que un inversionista tome decisiones sobre si participar o no en el proyecto.

### **I. Desarrollo.**

Para realizar este trabajo usaremos una técnica conocida como “Elevator pitch” o “discurso de ascensor” en español. ¿Qué es esto?, Es una metodología enseñada en escuelas de negocios que consiste básicamente en transmitir un proyecto a un posible inversionista en 30 segundos o menos.

Imagínese que se encuentra con una persona que podría invertir y llevar a cabo el proyecto que ha estado desarrollando en la asignatura, pero tiene solo 30 segundos para comunicar su idea... ¿qué digo? ¿Cómo hablo? ¿Cómo me presento? Todas estas son preguntas que se intentará resolver para que usted pueda realizar su propia presentación.

### **Creando un “Elevator Pitch” en 5 pasos**

Para facilitar su trabajo se recomienda seguir estos 4 pasos, los cuales le ayudarán a estructurar su discurso.

#### **1.- Definir el Publico Objetivo.**

Un error común es no haber determinado bien al Usuario o Publico Objetivo. El ideal sería poder llegar a “todo el mundo” o “a la sociedad” o “a la gente”, pero desde la guía 4 cada uno se encuentra trabajando con un usuario específico y definido. Por lo tanto, es importante recordar cuales son las características, problemas, necesidades, datos demográficos, intereses, etc de mi usuario objetivo.

Como ayuda, se recomienda imaginar una persona, se le dé un nombre y desde ahí comenzar a describirlo. Cómo es, qué hace, cuáles son sus motivaciones. Tener alguien en mente ayudará a dirigir de mejor manera el mensaje que se quiere comunicar. *“Ana es enfermera, ella vive en Puente Alto y todos los días debe viajar 2 horas para llegar a su trabajo en...”*

## **2. Identifica el problema**

Una buena propuesta es la que resuelve un problema concreto o satisface una necesidad específica. No la que intenta resolver todos los problemas del mundo, pero al final no cumple su promesa. No se busca convencer a la audiencia, sino ofrecerle soluciones concretas.

Tener información concreta de respaldo que apoye la propuesta le dará un valor agregado al mensaje.

Por ejemplo, imaginemos que la propuesta que se está desarrollando es sobre vida saludable. Información de respaldo sería *“...sabías que Chile está entre los 5 países con mayor obesidad entre su población joven, de ellos un 12% padece de diabetes”*

## **3. Desarrolla tu solución**

Luego de los 2 pasos anteriores, ahora es momento de presentar la idea de solución que han desarrollado junto a la maqueta construida (guía 7). Lo importante en este paso es saber transmitir el mensaje en un lenguaje cercano y sencillo, de manera que al público objetivo le quede claro y sin dudas la idea que se propone.

## **4. Crea tu mensaje**

Finalmente, ahora hay que darle forma a esta exposición. Lo primero es tomar papel y lápiz para escribir un breve guion de lo que se dirá, leerlo y cronometrar que la presentación no dure más de un minuto. Antes de hacer el video, es importante ensayar para sentirse cómodo y tranquilo al hablar.

Recuerde que nadie más que usted conoce mejor su proyecto.

Se recomienda:

- Comenzar con un dato, anécdota o una pregunta que capte la atención. Puede ser un dato clave de una cifra a partir del cual se comience a desarrollar la idea).
- Presentarse con el nombre, de una manera cercana
- Contar lo que hace la propuesta en no más de tres palabras clave
- Describir el problema y por qué es relevante para el público objetivo
- Explica la solución
- Comentar de qué forma esto será una mejora versus el sistema o solución actual.
- Finalizar despidiendo y agradeciendo el tiempo y atención.

### **A continuación, un ejemplo breve de guion:**

*¿Sabías que muchos jóvenes de regiones no pueden estudiar en Santiago la carrera que desean por no tener un lugar donde vivir acorde a sus necesidades y presupuesto? Por lo que terminan estudiando algo que no les gusta o simplemente abandonan sus planes de estudios superiores.*

*Mi nombre es Juan y formo parte de un equipo de jóvenes emprendedores, juntos vamos a crear una residencia estudiantil para jóvenes profesionales y estudiantes universitarios donde se sientan como en casa pero sin las preocupaciones de la vida diaria, con todos los servicios que necesitan en un solo espacio para que solo se concentren en sus estudios o trabajo.*

*Para participar los jóvenes deben certificar su matrícula de estudios o contrato de trabajo, asistir a una entrevista personal donde se les mostrará el recinto y explicarán sus derechos y deberes, para finalmente si aceptan participar con nosotros, realizar un depósito de garantía que servirá para costear posibles reparaciones en su habitación.*

*Actualmente muchos jóvenes que vienen a vivir a Santiago por sus estudios deben alojar con familiares o quedarse en pensiones u hostales que no están preparadas para sus necesidades. Nosotros con nuestro proyecto solucionamos esas necesidades. (se muestra la idea y explican los detalles usando la maqueta)*

*Muchas gracias por su tiempo y atención.*

