

Guía 6.

Claves para la presentación pública de proyectos





¿Cómo puedes presentar tu producto y cautivar a la audiencia para que quiera ser tu cliente?

¿Cuáles son los factores clave para presentar tu proyecto a inversores?

Para presentar nuestra empresa en público, a un posible inversor, captar socios, vender nuestros productos o servicios necesitamos captar la atención de nuestro interlocutor y transmitirle valores y emociones.

El 99% de las presentaciones públicas son aburridas, son monótonas, cargadas de contenido, etc. En definitiva, no conectan con el público o con nuestros receptores.

Como norma general, nos apoyamos en la proyección de diapositivas para realizar nuestras presentaciones, pero a veces, más que una ayuda se trata de una carga: exceso de información en forma de texto, intentamos seguir el ritmo de las diapositivas, que en la mayoría de los casos no aportan valor.... ¿Pretendemos perder la atención de nuestra audiencia a los 5 minutos de empezar? o al contrario ¿Queremos conectar con el público y captar su atención?

La presentación de nuestra empresa, producto/servicio no sólo ha de informar, sino también ha de inspirar y empujar a la acción.

Las nuevas tecnologías son deslumbrantes y añaden valor a la presentación pero no podemos perder la perspectiva: la audiencia quiere escuchar algo nuevo, fruto de una excelente investigación, y para ello disponemos de la principal herramienta audiovisual: nosotros mismos.

El objetivo de una presentación de impacto es encandilar al público, provocando su atención e interés, empujándolo a la acción, mediante una presentación sincera y natural, con el apoyo de transparencias de impactante diseño.

En este sentido, algunos de los aspectos clave para conseguir realizar exitosas presentaciones son los que figuran a continuación:



- **IDEAS:** Escribe tu “historia”. Sé un profundo “dominador” del tema a presentar y conoce a tu audiencia. Diseña el mensaje principal: ¿Qué es lo más importante que quiero que mi audiencia conozca? Esa será mi guía para mover a la acción, para utilizar historias, dibujos, gráficas que apoyen tu idea central.
- **DISEÑO:** Selecciona texto e imágenes, crea una presentación armónica, con poco contenido y el menor número de transparencias posible.
- **TU MISMO:** ¿Cómo hablar, actuar, cerrar...? Mantén el contacto visual con la audiencia, utiliza cambios de ritmo, palabras o frases clave, pero sobre todo:
- **TRANSMITE PASIÓN:** Emociónate contando tu “historia”, mira a audiencia de frente, no le des la espalda para “leer” transparencias. Si no muestras pasión por tu producto, no esperes que la audiencia lo haga.
- **PROPORCIONA UN MAPA:** Informa a la audiencia sobre los temas que va a tratar, e informa en cada momento dónde está para que nadie se pierda, creando transiciones claras entre las distintas partes de la charla.
- **NO MUESTRES DATOS, CUENTA HISTORIAS:** No te limites a mostrar gráficas y números, contextualiza la información, relaciónala con el pasado o con la competencia, presenta números con analogías, hazle “fácil” la información a la audiencia. Concreta.
- **ENSAYA:** Dedícale el tiempo necesario al ensayo anterior a la presentación. Esto hará que aumente tu seguridad y dominio del tema, añadiendo naturalidad y frescura a tu presentación.

Seguir estas cuestiones te permitirá realizar una presentación de tu proyecto con la que conseguir el éxito esperado.