

Dinámica: el pitch de ascensor de 30 segundos (versión exprés)

Dinámica rápida y de mucha repetición en la que cada estudiante construye y dispara un pitch de 30 segundos de su proyecto, lo presenta a varios compañeros distintos en rondas cronometradas y lo va puliendo con el feedback inmediato hasta conseguir captar la atención desde la primera frase.

DURACIÓN

45 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

individual → rondas en parejas rotatorias

UNIDAD 12

El proyecto emprendedor: modelo de negocio, prototipo, financiación y pitch

MATERIALES

- Plantilla del pitch de 30 segundos (gancho · problema · solución · petición)
- Cronómetro visible para toda la clase (rondas de 30 s estrictas)
- Ficha de feedback rápido (una cosa que enganchó / una que no se entendió)
- Campana o señal sonora para marcar el cambio de pareja

ENCAJE CURRICULAR · **Saberes** Design Thinking y modelo de negocio (Business Model Canvas), Prototipado, producto mínimo viable y validación con personas reales, Presupuesto, precio, punto muerto y tamaño de mercado del proyecto, Fuentes de financiación de un proyecto, Marketing básico, elevator pitch, pitch deck y demo day · **Comp. específicas** CE6 · **Comp. clave** CCL, CPSAA, CE

Planteamiento

El demo day del curso pide un pitch de cinco minutos, pero la habilidad que de verdad se usa en la vida real es más corta: los **30 segundos** que tienes cuando alguien te pregunta «¿y tú qué haces?» en un ascensor, en una feria o en una entrevista. Si en esos 30 segundos no consigues que la otra persona quiera saber más, los cinco minutos no llegan nunca.

Esta dinámica entrena exactamente eso, y lo hace por repetición: cada estudiante dispara su pitch de 30 segundos a un compañero distinto en cada ronda, recibe un feedback de una frase y lo afina antes de la siguiente. Al cabo de seis o siete rondas, el pitch que sale ya no se parece al del primer intento. Es la antesala perfecta del pitch largo de la demo day.

Objetivos didácticos

- Sintetizar un proyecto en un mensaje de 30 segundos sin perder lo esencial.
- Construir un gancho de apertura que capte la atención en la primera frase.
- Mejorar de forma iterativa a partir de feedback inmediato y de la repetición.
- Perder el miedo a hablar del propio proyecto delante de gente, en formato muy corto.

La estructura del pitch de 30 segundos

PARTE	TIEMPO	CONTENIDO
Gancho	5 s	Una frase que pare a quien escucha (una pregunta, un dato, una escena)
Problema	8 s	A quién le pasa qué y por qué es un fastidio
Solución	10 s	Qué ofreces y por qué es distinto

Pasos

- 1. Construcción del pitch (10 min).** Cada estudiante escribe su pitch de 30 segundos siguiendo la plantilla, sobre su idea del proyecto emprendedor (o una idea propia si aún no tiene equipo). Aviso: el gancho es lo último que sale bien y lo que más importa.
- 2. Ronda cero — cronometraje en solitario (3 min).** Cada uno lo lee en voz baja con el cronómetro para ver si cabe en 30 segundos. Casi nadie cabe a la primera: hay que recortar.
- 3. Rondas en parejas rotatorias (20 min • ~6 rondas).** La clase se organiza en dos filas enfrentadas. En cada ronda:
 - A dispara su pitch a B en 30 segundos (campana).
 - B da feedback en una frase: «lo que me engancho fue...» / «no entendí...».
 - Se intercambian los papeles.
 - Una fila rota una posición: pareja nueva. El pitch se ajusta entre ronda y ronda.
- 4. Pitch final ante un grupo (7 min).** Tres o cuatro voluntarios disparan su pitch ya pulido ante toda la clase. La clase vota cuál engancharía a un inversor en el ascensor.
- 5. Cierre (5 min).** Cada estudiante guarda su versión final, que será la base del minuto de apertura de su pitch largo en la demo day.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Estructura completa	Tiene gancho, problema, solución y petición	25 %
Cabe en 30 segundos	Respeto el tiempo sin atropellarse	20 %
Calidad del gancho	La primera frase capta la atención de verdad	30 %
Mejora entre rondas	El pitch final es claramente mejor que el primero	25 %

Variantes y extensiones

- **Variante “el inversor difícil”:** en la última ronda, el compañero interrumpe a los 10 segundos con «no me interesa, ¿por qué debería seguir escuchando?» para entrenar la reacción bajo presión.
- **Conexión directa con el Demo Day (Unidad 12):** este pitch de 30 segundos se convierte en la slide 2 (problema) y en el arranque del pitch de 5 minutos.
- **Extensión grabada:** cada estudiante se graba el pitch final con el móvil y se autoevalúa viendo el vídeo (postura, ritmo, muletillas).