



La presentación de negocios
tu motor de prospectos

Esto es lo que te mostraré

01

- **INTRODUCCIÓN A LA GUÍA**
¿Te suena familiar?

02

- **¿PORQUÉ ES IMPORTANTE TENER UNA PRESENTACIÓN IMPACTANTE Y BREVE?**

Piénsalo dos veces tus gustos o tu audiencia

03

- **¿PORQUÉ LA MAYORÍA DE LAS PRESENTACIONES NO FUNCIONAN?**

Por favor no cometas los mismos errores.

04

- **LOS 9 ELEMENTOS CLAVE DE TU CONVERTIDOR DE PROSPECTOS**

Sigue mis consejos, no te arrepentirás

05

- **¿Y AHORA QUÉ SIGUE?**

01

INTRODUCCIÓN A LA GUÍA

¿Te suena familiar?

La primera impresión si
cuenta y vale por los
prospectos que quieras ;)



01

La primera impresión si cuenta y vale por los prospectos que quieras


¿Llevas días, semanas o meses trabajando en una presentación profesional, le has dedicado tiempo, mucho dinero, con imágenes de licencia que te han encantado, con un gran contenido tan desarrollado, para darte cuenta al final, que tu audiencia no te presta mucha atención?

¿Quien no ha soñado con abrir el powerpoint y que hiciera su labor como dicen que tiene que hacerlo “una presentación formal”, esperar a que automáticamente esten los elementos que harán de tu presentación un gran motor de prospectos, gente interesada por la idea que les has vendido.

Apuesto que la mayoría. Pero temo decir que esto no funciona así (en el capítulo 3 te explicaré porqué).

Por lo pronto quiero que te imagines lo siguiente: [Empiezas un proyecto con mucho entusiasmo](#), ya tienes el producto listo, el logo, los canales de distribución, el equipo de trabajo, tus amigos y familiares están listos para el [GRAN lanzamiento](#) y justo cuando realizas tu primera presentación ante tu posible cliente, te das cuenta que le dedicaste nada o muy poco tiempo desde un principio.

Bueno, espero no hayas pasado por eso. (A todos, en algún momento nos ha pasado, incluso a mi).

Tal vez no me conozcas pero aún así me gustaría darte un consejo: Si no construyes una presentación 100% profesional que conecte y enamore  a tu público, no generarás prospectos, jamás tendrás clientes y no tendra mucho sentido presentar algo que no le gustará a las demás personas.

Lo sé. suena duro pero es parte de mi trabajo decirlo.

01 La primera impresión si cuenta y vale por los prospectos que quieras

Ahora, quiero que sepas que **HOY en día es muchísimo más fácil** conseguir herramientas en internet que te ayuden a generar tu material de venta...

Pero a pesar de que existen MIL Y UN herramientas y diferentes programas para crear tus materiales de venta, **los principios y estrategias para hacerlo correctamente son los mismos.**

02

¿Porqué es importante tener una presentación de negocios?



Piénsalo dos veces.
Tú o tu audiencia.

02

¿Porqué es importante tener una presentación de negocios?

Aprovecha estos tres beneficios

Esta sección es MUY breve y te diré 3 beneficios de tener una presentación de negocios que venda. Y por supuesto, podrás disfrutar de estos beneficios si los aplicas bien.

BENEFICIO #1.

[IMPACTO desde la primera página.](#)

Con la primera página tu público sabrá que tan bueno se pondrá el asunto, puedes generar cierta expectativa, llevarlos como en una montaña rusa mediante la manera en como les transmites tus ideas y terminar con un cierre igual de fantástico que cuando iniciaste.

BENEFICIO #2.

[CONCEPTOS CORTOS que refuercen tu discurso.](#) Es más fácil tener una página que tenga 3 conceptos principales y que los desarrolles platicándolo en 1 min a tener 20 páginas que hablen de toda una construcción de negocio y que la gente se pierda entre tanta información.

BENEFICIO #3.

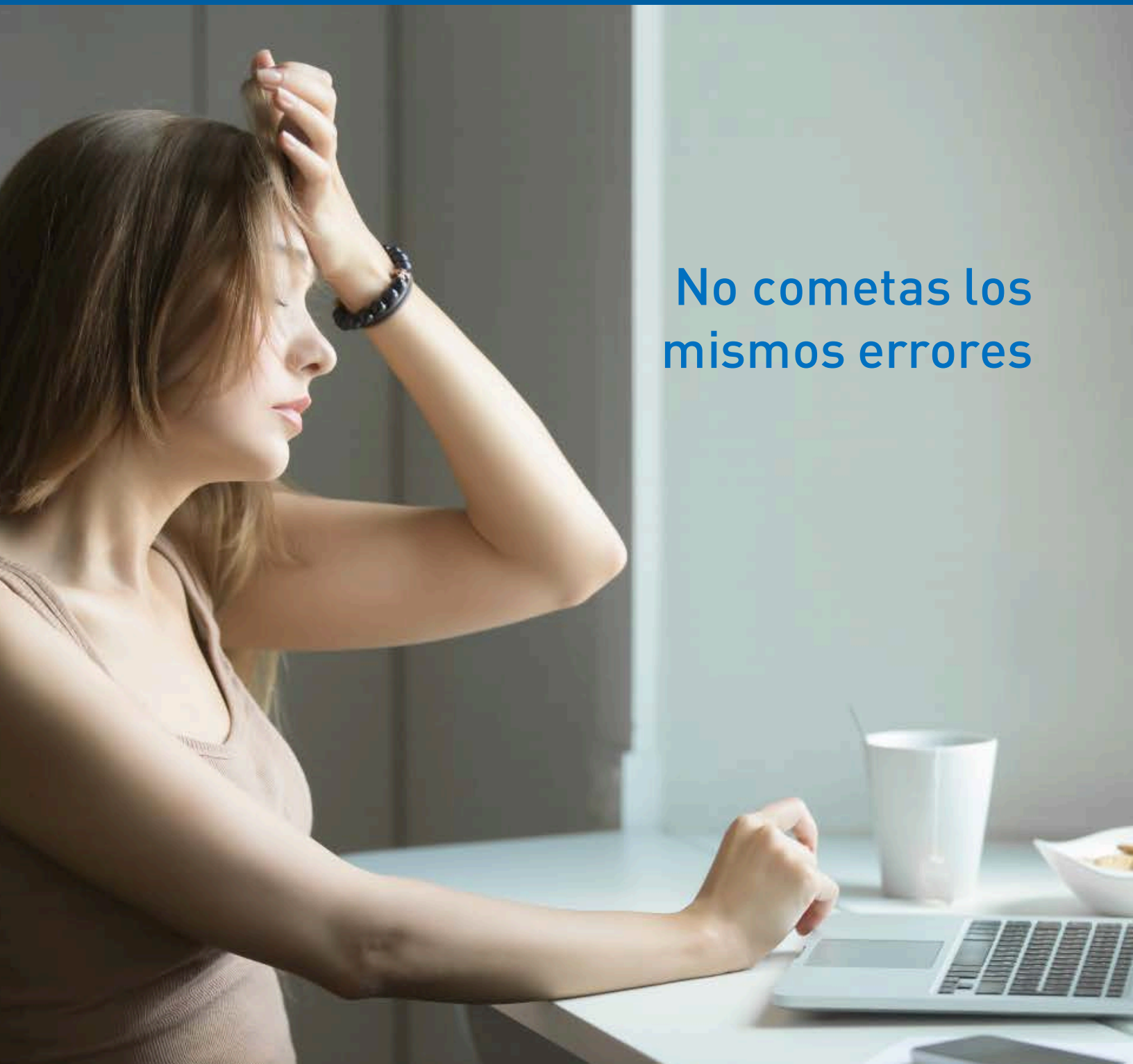
[Tener una presentación BREVE.](#) Te ayudará a que tu audiencia pueda recordar más fácil algo que pudo haberle interesado durante toda la presentación.

[Así que como puedes ver, seguir estas premisas te resultará, Más rápido y Más Fácil.](#)

Te veo en el siguiente capítulo.

03

¿Porqué la mayoría de las presentaciones no funcionan?

A woman with long brown hair is sitting at a desk, looking stressed. She has her right hand on her forehead. In front of her is a laptop, a white mug, and a bowl of food. The background is a plain wall with a window.

No cometas los mismos errores

03 ¿Porqué la mayoría de las presentaciones no funcionan?

Evita estos errores a toda costa

Nos acercamos al gran final. Pero antes de darte el cómo hacerlo, déjame platicarte [los 5 errores más comunes](#) al momento de generar tu crear tu presentación de negocios en powerpoint o cualquier programa que uses.

Error #1. Usar imágenes dentro de la búsqueda de google. Aunque es gratis, actualmente google ya no da las mismas opciones para conseguir imágenes de alta resolución y ha limitado bastante obtener imágenes por cuestiones de derechos de autor, lo mejor es contar con una membresia que se adapte a tu presupuesto o dirigirte a bancos de imágenes especializados.

Error #2. Usar la misma tipografía que todos usan. “Dios esta en los detalles”. Aunque no lo creas usar tu tipografía corporativa te ayudará a conservar la personalidad de tu negocio.

Error #3. Usar las paletas de colores predeterminadas por powerpoint. No hagas eso por favor. Recuerda que estás ATENTANDO CONTRA LA IMAGEN DE TU NEGOCIO.

Error #4. Escribir más de 2 párrafos en una diapositiva. Ya lo había mencionado anteriormente, y no me cansaré de decirlo, [Menos es más](#). El cerebro puede racionalizar un concepto con el simple hecho de ver una palabra, la descripción se reforzará con tu explicación.

Error #5. No estudiar tu propia presentación. Con reloj en mano, en voz alta y alguien que este presente para darte feedback, repasa tu presentación y sin leer notas extras basta con tener la seguridad de que sabes de lo que estás hablando.

Así que ya sabes, evita estos 5 errores en la medida de lo posible y te irá muy bien.

04

Los 9 elementos clave de tu convertidor de prospectos

Que nadie se te quede dormido



04

Convertidor de prospectos Imagen vs texto



La primera diapositiva de tu presentación **es el primer contacto que tiene tu público con tu negocio**, desde este punto tu audiencia sabrá que tan bueno se pondrá el asunto y para que los enganches desde el principio te cuento lo que tienes que hacer.

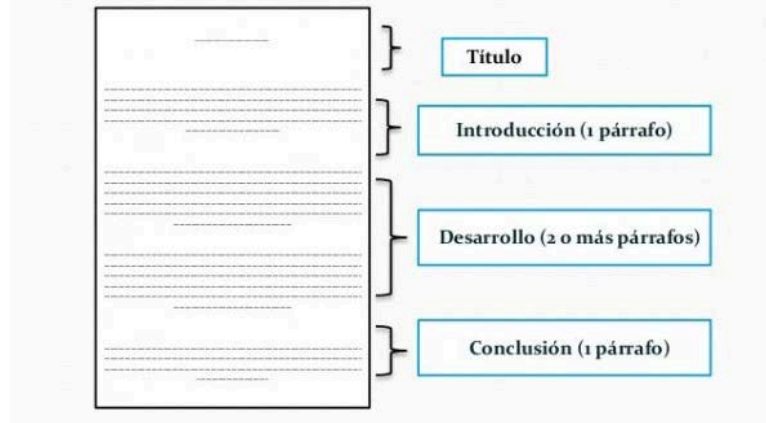
•**80% Imagen:** Este elemento es el que **definirá la empatía** que vas a generar **con los espectadores**, te recomiendo usar una foto que represente el beneficio o lo que haces de manera sencilla, no hagas un collage porfavor, no es profesional.

•**20% texto:** Aquí puedes incluir un título como **una frase corta que brinde solución**, o el nombre de la empresa si es que tu logo tiene dificultad para leerse

•**Logotipo:** Usa tu logotipo en formato .png y de un solo color es decir con fondo transparente, este le dará una vista formal y elegante ***nunca falla**; puedes usar una franja de relleno sólido para que contraste con el logo y tipografía (color igual o somilar al logo) de esta manera los elementos tendrán equilibrio.

04

Convertidor de prospectos Estructura y contenido



El contenido de tu presentación no debe exceder las 15 laminas, recuerda que cada una ejemplifica ideas y conceptos donde no es necesario colocar bloques de párrafo enormes, las explicaciones y descripciones saldrán de tu ronco pecho.

Escribe toda la información y analiza si hay información de sobra lo importante es describir tu negocio de manera concisa en el menor tiempo posible y transmitirles tu pasión hará que disfruten y se mantengan atentos a lo que les digas.

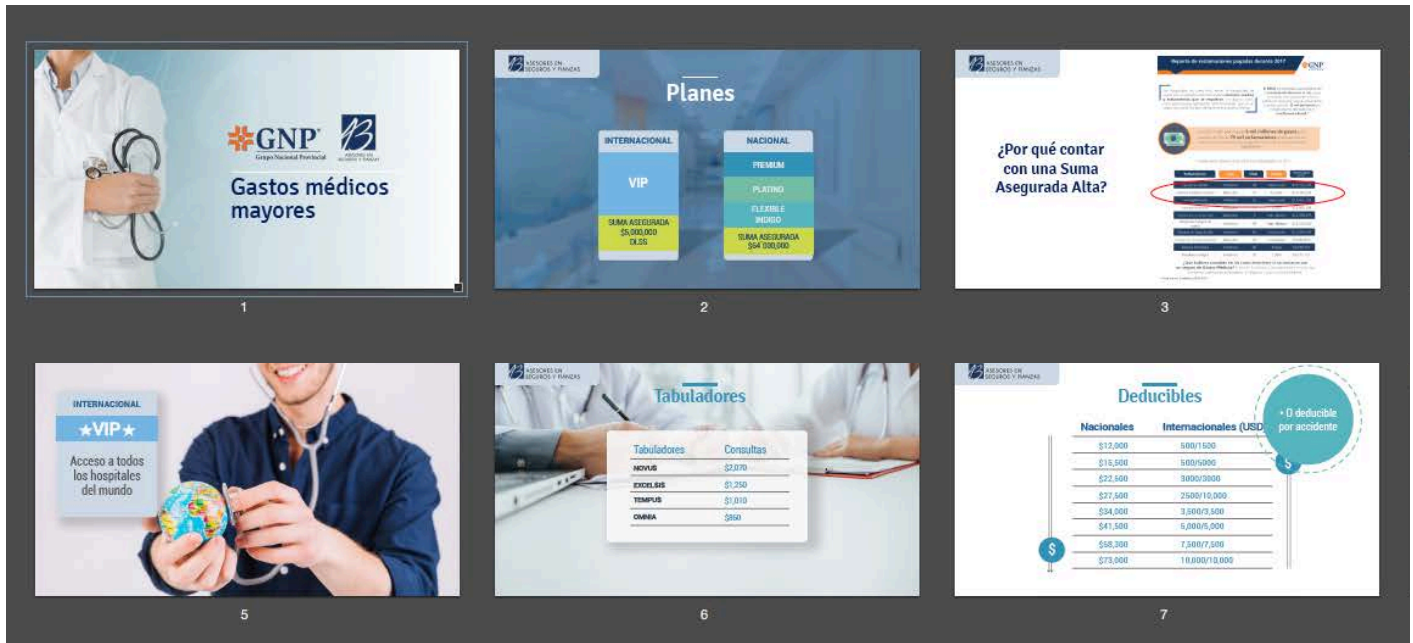
- **Conceptos** : Usar frases cortas o palabras sueltas ordenadas en viñetas en vez de párrafos largos es mucho mejor, te lo aseguro, **nadie termina de leer o nunca falta quien no lleve sus lentes o este demasiado lejos de la proyección**, este es el factor principal donde pierdes la atención de la mayoría, lo que tu público quiere es escucharte, tus láminas son tus refuerzos.

- **Gráficos, esquemas**: Son los recursos ideales para explicar algo complejo, usando frases cortas. **Imágenes de pantalla completa o collage**: El momento ideal para contar una historia o caso de éxito.

- **Animaciones**: No necesitas animar todos tu elementos basta con que cada página tenga una transición.

04 Convertidor de prospectos

El bendito diseño sí vende



El dolor de cabeza de muchos, pero **si ya entendiste los puntos anteriores** ¡Lo estas haciendo muy bien! Sigue así. Y te tengo una buena noticia: no te lies si no se te da, lo mejor es optar por el minimalismo. **(recuerda menos es más)** No intentes cosas muy complejas porque lo único que obtendrás es confundir la mente de tu audiencia.

•**Ubicación de los elementos:** Intenta primero una presentación donde todo el texto este alineado a la derecha, después intercala dos diapositivas alineadas a la derecha y dos a la izquierda, con la practica te darás cuenta de tus secuencias, y se vera ordenado tu contenido. **(ten paciencia)**.

•**Cuando no sabes ni que poner:** Combina 1 imagen a toda pantalla con un titular, te llevará a más ideas o puede ser el momento ideal para explicar algo complejo.

•**Colores:** Apóyate de tu manual de identidad corporativa para usar los colores correctos y que tu marca se vea unificada durante toda la presentación.

05 ¿Y ahora qué sigue?

Puedes agilizar este proceso y ganar tiempo con tu material “PRESENTA Y VENDE”

Si aún no te queda claro, y eso de diseñar no es lo tuyo o te gustaría tener un material de ventas MÁS PRO y 100% PERSONALIZADO esto es para ti, solo tendrás que presentar y vender

“Yo puedo ayudarte a personalizar tu presentación y ahorrarte tiempo”

- ✓ **Te personalizo tu presentación digital**
- ✓ **Con páginas y elementos animados**
- ✓ **Diferentes diapositivas**
- ✓ **Imágenes de alta calidad.** Según el giro de tu negocio (no importa lo que vendas)
- ✓ **Gráficos estadísticos animados** para realizar análisis y reportes financieros
- ✓ **Iconos de negocios y de contacto** (súper pequeños pero 100% legibles, puedes usarlos en tarjetas de presentación y firmas electrónicas)
- ✓ **Adecuación de tu información** en 10 páginas
- ✓ **100% editable**, siempre hay ajustes posteriores



Pero espera, esto no es todo quiero hacerte un regalo especial



5.1 Regalo especial

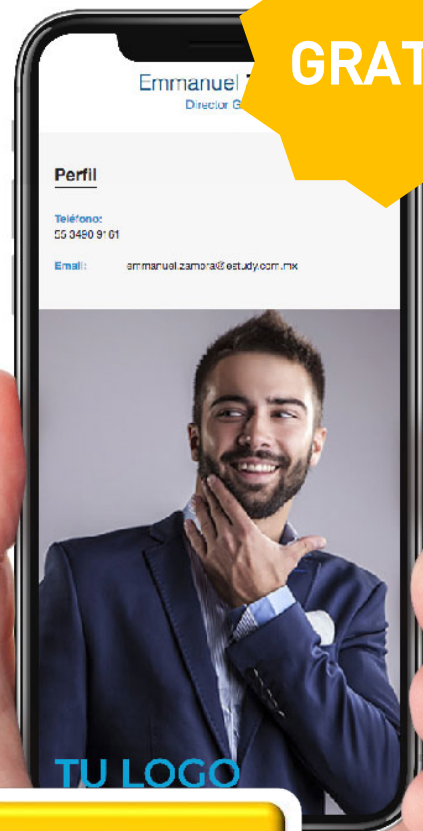
Quiero regalarte un mini sitio, estilo tarjeta de presentación Podrás dar más que tus datos personales

Un elemento indispensable para tu negocio **no tendrás que dar un costo extra** y puedes:

- Colocar más información de la que cabría en una tarjeta tradicional,
- Podrás verla desde cualquier dispositivo
- Por un año no gastarás en impresiones
- Y podrás llegar a más personas mucho más rápido de lo que lo harías con una sola tarjeta por persona

-
- ✓ **Disponible en internet por un año**
 - ✓ **Con todos tus datos personales y de empresa**
 - ✓ **Tu foto de perfil**
 - ✓ **Podrás linkear todas tus redes sociales y sitio web**
 - ✓ **Ubicación de tu negocio (mapa)**
 - ✓ **Descripción de tu empresa**
 - ✓ **Descripción de tus productos o servicios con (con foto)**
 - ✓ **Subdominio**

GRATIS



Sí, lo quiero