

Manual de formación

Presentación express

*¿Cómo presentas tu
negocio en 1 minuto?*



El minuto de presentación en GANa3 es tu anuncio publicitario.

Es ese momento corto pero potentísimo en el que los demás entienden quién eres, qué haces y cómo pueden ayudarte.

El problema es que muchos desaprovechan ese minuto porque:

- Hablan demasiado y confunden.
- Usan lenguaje técnico.
- No dicen qué necesitan.

Aquí vas a encontrar una receta sencilla y muy concreta para que tu minuto te haga destacar y te genere contactos y recomendaciones.

Recuerda: **un minuto bien usado vale más que una hora de charla mal enfocada.**

Contenido

LA RECETA DE LOS 60 SEGUNDOS	3
Paso 1: Quién eres y qué haces.	4
Paso 2: Qué problema resuelves	5
Paso 3: Un ejemplo rápido.....	6
Paso 4: Qué necesitas del grupo.....	7
Reglas de oro	8

La receta de los 60 segundos

En un minuto solo tienes espacio para **4 bloques de 15 segundos**:

1. Quién eres y qué haces.
2. Qué problema resuelves.
3. Un ejemplo rápido o caso real.
4. Qué necesitas del grupo.

Si sigues esta fórmula, tu mensaje será claro, breve y memorable.



Paso 1: Quién eres y qué haces.

Ejemplo malo:

“Soy Pedro, hago un poco de todo: consultoría, formación, marketing, coaching...”

- Nadie se queda con nada.

Ejemplo bueno:

- “Soy Pedro y ayudo a autónomos que odian la contabilidad a tener sus números claros y sin dolores de cabeza.”

Clave:

Tu nombre + tu actividad + el beneficio principal que generas, todo en una frase.

Quién eres y qué haces

Ejemplo
“Soy Pedro, hago un poco de todo: consultoría, formación, marketing, coaching...”

Ejemplo
“Soy Pedro y ayudo a autónomos que odian la contabilidad a tener sus números claros y sin dolores de cabeza.”

Nombre + sector + beneficio en una sola frase.

GANa3

Paso 2: Qué problema resuelves

Ejemplo malo 1:

“Yo hago páginas web modernas.”

- Plano, no conecta.

Ejemplo malo 2:

“Me dedico a la optimización SEO con herramientas de última generación.”

- Demasiado técnico.

Ejemplo bueno:

“Diseño webs para restaurantes que quieren recibir reservas online sin pagar comisiones a plataformas.”

Clave:

No digas solo lo que haces, explica qué problema solucionas.

Qué problema resuelves

Ejemplo

- “Yo hago páginas web modernas.”
- “Me dedico a la optimización SEO con herramientas de última generación.”

Ejemplo

“Diseño webs para restaurantes que quieren recibir reservas online sin pagar comisiones a plataformas.”

No digas lo que haces, di qué problema solucionas.

GANa3

Paso 3: Un ejemplo rápido

Un buen ejemplo hace tu presentación creíble, visual y fácil de recordar.

Ejemplo malo:

“He trabajado con muchos clientes y siempre quedan satisfechos.”

- Vago, no aporta nada.

Ejemplo bueno:

“Un bar de tapas en Cádiz pasó de 5 a 30 reservas online a la semana después de aplicar mi sistema.”

Clave:

Una historia breve y real. Solo una.

Un ejemplo rápido

Ejemplo
“He trabajado con muchos clientes y siempre quedan satisfechos.”

Ejemplo
“Un bar de tapas en Cádiz pasó de 5 a 30 reservas online a la semana después de aplicar mi sistema.”

Una historia corta y real. Nada más.



Paso 4: Qué necesitas del grupo

Qué necesitas del grupo

Este es tu momento de oro: pedir algo concreto.

Ejemplo malo:

“Cualquier cliente me vale.”

- Nadie piensa en nadie.

Ejemplo bueno 1:

“Hoy busco hablar con gestores de hoteles de más de 20 habitaciones en Cádiz.”

Ejemplo bueno 2:

“Me interesa conocer abogados que trabajen con empresas familiares.”

Clave:

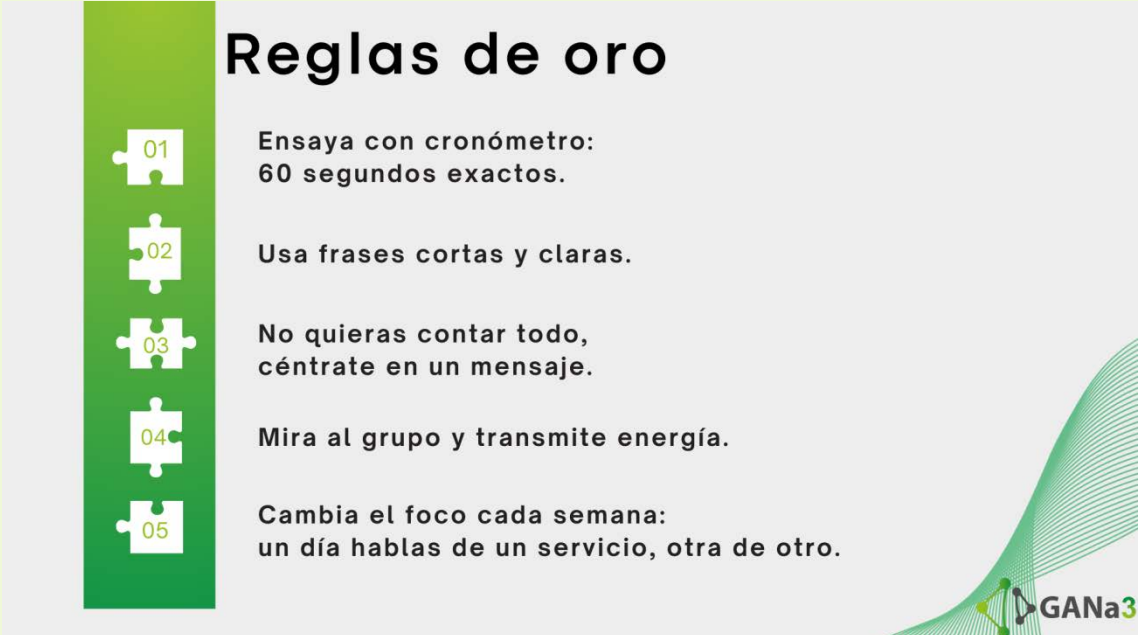
Cuanto más específico seas, más fácil será que alguien piense:

“Yo conozco justo a esa persona.”

The infographic is titled "Qué necesitas del grupo" in green text. It features two white boxes side-by-side. The left box is titled "Ejemplo" in red and contains the text "“Cualquier cliente me vale.”" with a large red 'X' over it. The right box is titled "Ejemplo" in green and contains two bullet points: "• “Hoy busco hablar con gestores de hoteles de más de 20 habitaciones en Cádiz”" and "• “Me interesa conocer abogados que trabajen con empresas familiares.”" with a large green checkmark over it. Below these boxes is a green banner with the text "Cuanto más específico, MEJOR." in white. The GANa3 logo is in the bottom right corner.

Reglas de oro

1. Ensaya con cronómetro: deben ser 60 segundos exactos.
2. Usa frases cortas y claras.
3. No intentes contar todo: enfócate en un solo mensaje.
4. Mira al grupo y transmite energía.
5. Cambia el foco cada semana: un día hablas de un servicio, otro de otro.



Reglas de oro

- 01 Ensaya con cronómetro:
60 segundos exactos.
- 02 Usa frases cortas y claras.
- 03 No quieras contar todo,
céntrate en un mensaje.
- 04 Mira al grupo y transmite energía.
- 05 Cambia el foco cada semana:
un día hablas de un servicio, otra de otro.

GANa3

La presentación de un minuto **no es un trámite**, es tu tarjeta de visita hablada.

Si aplicas esta receta, cada presentación será clara, concreta y, sobre todo, muy fácil de recomendar.

En networking no gana quien más habla, **gana quien deja claro cómo ayudarle**.