# Presentación breve

|  |
| --- |
| Presentación de 12 segundos |

[Resume en una frase sencilla lo que tu empresa hace u ofrece.
EJEMPLO: Ofrecemos los aparatos de mayor calidad que el dinero puede comprar.]

[Describe las ventajas que ofrece tu producto o servicio. Cita las características que distinguen tu producto o servicio de los productos o servicios de la competencia.
EJEMPLO: Nuestros aparatos realizan cinco tareas importantes, que son...]

|  |
| --- |
| Presentación de 30 segundos |

[Resume en unas cuantas frases sencillas lo que tu empresa hace u ofrece.
EJEMPLO: Ofrecemos los aparatos de mayor calidad que el dinero puede comprar. Nuestros aparatos vienen en una amplia variedad de modelos, como el más reciente modelo turbo de lujo.]

[Describe las ventajas que ofrece tu producto o servicio. Cita las características que distinguen tu producto o servicio de los productos o servicios de la competencia.
EJEMPLO: Nuestros aparatos realizan cinco tareas importantes, que son...]

[Describe brevemente las cualificaciones de tu empresa.
EJEMPLO: Creamos aparatos de alta calidad desde hace más de 100 años.]

[Describe las metas o los objetivos de tu empresa, o ambos.
EJEMPLO: Nuestro objetivo es vender más aparatos que cualquier otra empresa en Estados Unidos.]

|  |
| --- |
| Presentación de 3 minutos |

[Resume en una frase sencilla lo que tu empresa hace u ofrece.
EJEMPLO: Ofrecemos los aparatos de mayor calidad que el dinero puede comprar.]

[Describe las ventajas que ofrece tu producto o servicio. Cita las características que distinguen tu producto o servicio de los productos o servicios de la competencia.
EJEMPLO: Nuestros aparatos realizan cinco tareas importantes, que son...]

[Describe brevemente las cualificaciones de tu empresa.
EJEMPLO: Creamos aparatos de alta calidad desde hace más de 100 años.]

[Identifica la misión de tu empresa en una frase.
EJEMPLO: La empresa desea mejorar la calidad de vida de la gente ofreciendo los aparatos de mayor calidad a cada persona en el mundo.]

[Describe las metas o los objetivos de tu empresa, o ambos.
EJEMPLO: Nuestro objetivo es vender más aparatos que cualquier otra empresa en Estados Unidos.]

[Proporciona un ejemplo de un resultado satisfactorio de la venta de tu producto.
EJEMPLO: Ofrecemos los aparatos que construyeron el edificio Empire State.]