

Presentación de ejemplo

*Andrés
Piñeiro*

¿CÓMO CONSEGUIR PATROCINADORES?

ESTA PRESENTACIÓN ES UN EJEMPLO QUE PUEDES USAR DE REFERENCIA A LA HORA DE HACER TU PRESENTACIÓN.
TE RECOMIENDO QUE USES: POWERPOINT, KEYS, ILLUSTRATOR, PREZI O CANVA PARA HACER TUS PRESENTACIONES.

USA IMÁGENES CLARAS, GRANDES Y CON SENTIDO

Te recomiendo usar imágenes en los lugares donde pongo cuadros en gris

INICIA LA PRESENTACIÓN CON UNA FRASE SOBRE TU PROYECTO. FRASE QUE VAS A IR EXPLICANDO A LO LARGO DE LA PRESENTACIÓN

FRASE

DESCRIBE TU PROYECTO DESDE UN PUNTO DE VISTA QUE LE LLAME LA ATENCIÓN A LA MARCA CON LA QUE TE ESTÁS REUNIENDO

ES MUY IMPORTANTE QUE CREES UNA PRESENTACIÓN DIFERENTE DEPENDIENDO DE CON QUIÉN TE VAS A REUNIR. LAS EMPRESAS QUIEREN SABER QUE LAS QUIERES A ELLAS. SE DETALLISTA Y PERSONALIZA CADA PRESENTACIÓN

TU MARCA

Es importante que demuestres que eres profesional a la hora de hacer la presentación. Así que usa imágenes de buena calidad y no llenes las páginas de mucho texto

Decide qué colores vas a usar para la presentación idealmente que no sean más de 3 y que sean los de la marca de la que quieres el patrocinio.

¿PORQUÉ?

Explica en las primeras diapositivas por qué haces lo que haces? La respuesta a esa pregunta tiene que ser atractiva para la marca de la cual quieres patrocinio

EVITA CARGAR LA PRESENTACIÓN
CON MUCHAS IMÁGENES.

Y MUCHO MENOS CARGARLA DE
DEMASIADO TEXTO

NO PONGAS MÁS TEXTO NI MÁS
IMÁGENES DE LAS QUE VES EN ESTA
PÁGINA

TODAS LAS IMÁGENES DEBEN TENER SENTIDO, NO PONGAS IMÁGENES SOLAMENTE POR DECORAR LA PRESENTACIÓN. TIENE QUE SE CORTA Y CLARA TU IDEA, CADA ELEMENTO DEBE DECIR ALGO

Poco texto

Es importante que uses poco texto para que te retes a explicar tu proyecto de la forma más precisa posible

Evita el ego

RECUERDA, SE TRATA DE ELLOS

A lo largo de la presentación, explicarás como la marca al patrocinarte será beneficiada, así que evita escribir muchas palabras como "yo, mi proyecto etc.." y escribe más algo como "gracias a ustedes, se logrará etc.."

Los números

CERRAR CON NÚMEROS ES IMPORTANTE.

Recordemos algo, al final del día probablemente tu proyecto será transformado en un negocio y también le estás solicitando dinero o algo que le cuesta a una empresa. Por eso, los números son importantes. Es verdad que algunas empresas quieren "ser buena gente", pero la mayoría de las empresas en verdad quieren ser sostenibles. Argumenta tus puntos con números claros. Por ejemplo:

Es muy diferente decir "Ustedes nos apoyan a limpiar las playas del país". A decir, "Y con su apoyo, 150 personas van a usar su producto para limpiar 45 playas en 4 meses. Van a tener más de 4000 fotografías de los eventos y solo por XXX precio van a poder impactar directamente a XXX personas de 4 comunidades del país.

¿Me explico?

CIERRA LA PRESENTACIÓN CON FUERZA

A LA HORA DEL CIERRE, TE RECOMIENDO QUE DEJES UNA FRASE QUE QUEDE EN LA MEMORIA DE LAS PERSONAS QUE VERÁN TU PRESENTACIÓN. ES MUY IMPORTANTE LOGRAR QUE LA MARCA TE RECUERDE Y ESTA FRASE TIENE QUE RESUMIR TU PROYECTO.

Última recomendación

REPASA ESTOS PUNTOS:

- Las marcas suelen tomar muchas decisiones basándose en la persona en la que están confiando más que en el proyecto. Estás demostrando responsabilidad? Estás demostrando seriedad? Estás demostrando honestidad?
- La presentación tiene que dejarle a la marca un claro entendimiento de "Lo que conseguirán ellos si te apoyan"

Éxito, te deseo lo mejor!

- Si quieres contactarme me puedes escribir en los comentarios.
- También tengo un curso en donde te muestro paso a paso cómo conseguir patrocinadores. Aquí solo hablamos de la presentación pero hay estrategias para antes y después de este paso.