

# Design Thinking

para liderar la **innovación educativa**



Centro de Innovación  
en Liderazgo Educativo  
Líderes TP



## Discurso de Presentación o Pitch

Una vez que tu idea ya ha sido testeada, iterada y ajustada, prepárate para presentarla y comunicarla tan rápidamente como lo que dura ¡un viaje en elevador!

La actividad que se presenta a continuación, se basa en el manual [“Design Thinking para liderar la innovación educativa”](#) desarrollado por el CILED. Dicha actividad corresponde a la **quinta fase** de la metodología del Design Thinking: la fase de **“Testear”**.

## Discurso de presentación o Pitch

Una vez que tu idea ya ha sido testeada, iterada y ajustada, prepárate para presentarla y comunicarla tan rápidamente como lo que dura ¡un viaje en elevador!

La técnica del "pitch" es un relato o presentación breve, que permite identificar las ideas clave de una solución y comunicar de forma atractiva y sintética el valor que ofrece tu idea, producto o servicio. Puede usarse de diversas formas, pero en la fase de testeo, ayuda a probar la idea con diferentes tipos de público (posibles socios, financistas, usuarios), para continuar realizando ajustes finales.

### Pasos:

**01.** Una vez se han realizado testeos de los prototipos de una solución y se ha pasado por un proceso de iteración y ajustes, es un buen momento para preparar un **pitch o "discurso de presentación"**.

Empezar a estructurar el "pitch" identificando el **"qué"** y **"quiénes"** de la solución. Es decir, "qué" necesidades son aquellas a las que se quiere dar solución y mencionar el "quiénes", es decir quién es el público que está viviendo estas problemática y a quienes se quiere ayudar con la solución.



**Tiempo:**  
60 - 120 minutos.

**Materiales:**  
Herramientas digitales como Power Point, Canva u otros.

**Participantes:**  
Al menos 3 a 4 personas con perfil de "stakeholders" (personas o partes interesadas o que pueden tener impacto en la solución, ya sea como socios, financistas, expertos u otros).

**Cuándo usar:**

- Cuando ya se ha testeado e iterado el prototipo con usuarios, y se quiere pasar a personas de un perfil diferente
- En fases finales, cuando se quiere confirmar la viabilidad de la solución.

- 03.** Luego describir el **"cómo"**. Nombrar en términos generales "cómo" se va a ayudar a resolver la problemática, es decir en qué consiste la solución, cuál es su esencia, y explicar sus principales **atributos o ventajas** (ideal mencionar al menos unos tres). Intentar basarse en datos o evidencia, y tratar de diferenciarse de otras posibles soluciones similares, transmitiendo cuál es la "propuesta de valor" o aquello que diferencia a la idea.
- 04.** **Redactar el relato** completo, **leerlo en voz alta** y chequear que dure entre **3 a 5 minutos máximo**.
- 05.** Llevar el "pitch" a un **formato visual** que resulte atractivo. Puede ser una presentación, video u otros.
- 06.** **Presentar el pitch** a diferentes tipos de personas, con el fin de testear qué tan robusta es la solución. Al finalizar **pedir retroalimentación**, tanto de la solución, pero además sobre qué tan atractiva, clara y coherente resulta la presentación. En base a esto realizar los últimos ajustes (a la solución y/o al pitch).

## Ejemplo:

