



Buscamos financiamiento:

Aplicamos la técnica

10/20/30

de Guy Kawasaki



Esta técnica nos ayuda a crear presentaciones **claras, simples y efectivas** para convencer a inversionistas.



Mis datos

Nombre:

Grado y sección:

Fecha:

¿Qué es la técnica 10/20/30?

Es una regla propuesta por Guy Kawasaki para crear presentaciones que sean fáciles de entender y recordar.

10

DIAPOSITIVAS

Como máximo en toda la presentación.



20

MINUTOS

Tiempo máximo para presentar.



30

TAMAÑO DE FUENTE

Mínimo 30 puntos para que todos puedan leer.



1 Relaciona cada número con su significado.

10

Tamaño mínimo de la fuente.

20

Máximo de diapositivas.

30

Tiempo máximo de presentación.

2 Arrastra y coloca cada elemento en la columna que corresponda según la técnica 10/20/30.



Diapositivas claras



20 minutos

Aa

Letra grande (30 pt)



Hablar sin leer



12

Muchas diapositivas



35 minutos

10 DIAPOSITIVAS

20 MINUTOS

30 TAMAÑO DE FUENTE

3 Lee la situación y marca la mejor opción aplicando la técnica 10/20/30.



Tu equipo presentará su idea de negocio a unos inversionistas. Han preparado 15 diapositivas con mucho texto y piensan hablar durante 35 minutos. ¿Qué deberían hacer para aplicar correctamente la técnica?

- A Dejar todo igual, así se ve más completo.
- B Reducir a 10 diapositivas, hablar máximo 20 minutos y usar letra de 30 puntos o más.
- C Hablar más rápido para terminar en 20 minutos.

4 Completa el siguiente modelo de diapositiva usando la técnica 10/20/30.



TÍTULO (Claro y breve)



IDEA PRINCIPAL (en pocas palabras)

- _____
- _____
- _____

Usa letra grande (mínimo 30 pt)

Diapositiva ____ de 10

5 Observa los ejemplos. Marca con ☒ si aplica bien la técnica 10/20/30 o con ☐ si no la aplica.

1 Título claro

- Idea 1
- Idea 2
- Idea 3

Aa

Diap. 3 de 10

☐

2 MUCHÍSIMO TEXTO

En esta diapositiva vamos a hablar de muchos detalles importantes que son necesarios para que entiendan todo lo que queremos decir en nuestra presentación que será muy larga e interesante...

Diap. 4 de 12

☐

3 Nuestra solución



Diap. 2 de 10

☐

4 Título

- Idea 1
- Idea 2

(texto pequeño)

Diap. 1 de 10

☐


¡Tú puedes!

6 Reflexiona



¿Cómo te ayuda esta técnica a comunicar mejor tu idea de negocio y convencer a otras personas?



¡Buena presentación, grandes ideas!