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

☐

6 Reflexiona

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

_____

LIVEWORKSHEETS