

Al grabar un video } Tener suficiente claridad para responder rápidamente  
 Al responder a un reportero }  
 Explicar en palabras cortas y concisas  
 Lo que hacemos }  
 Si no te gusta improvisar - Libreto }  
 Palabras clave } Utiliza  
 Cuales son las palabras que más utilizas en tu negocio SIEMPRE }  
 Cierra muchas puertas } Ser experto y no saberlo comunicar  
 Se pierden muchas oportunidades }

Aprender a hablar en pequeños trozos

**Sound Bites**

7



**Requisitos para conectar con tu audiencia**

Naturalidad  
 Seguridad  
 Credibilidad

**Luces y Audio**

Al hacer un video  
 Para estar vivo en los negocios  
 Indispensable hacer videos  
 Luces } Preferentemente  
 } Luz natural  
 } Que la luz de la ventana te de en el rostro  
 Audio - Usa siempre un micrófono - Conexión externa

**Cámara**

Qué planos  
 No muy cerca - Sólo mostrando tu cara  
 Utiliza - Plano medio  
 De la cintura hacia arriba  
 Mostrar } Manos  
 } Gestos

**Maquillaje**

Hombres y mujeres por igual  
 Hace maravillas frente al video  
 Cubre el brillo  
 Ocasionado por } Luces  
 } Calor  
 } Sudor } **Distrae**  
 Las cámaras, al ser cada vez mejores - Muestran } Defectos  
 } Imperfecciones  
 Nos ayuda a } Verse parejo } **Vernos más profesionales**  
 } No crear distracciones }  
 En una entrevista por televisión } Llevar polvo  
 } Cubrir } Rostro  
 } Hasta el cuello

Pilar Ortiz  
**7 Herramientas Para Venderte Como el Experto Que Eres**

**Qué Ponerse**

6

**No todo se ve bien en video**  
 Neutral } Ropa  
 Pasteles - Colores suaves }  
 Sin patrones fuertes }  
 Colores fuertes } Evitar  
 Absorbe la luz - Camisa/ chaqueta blanca }  
 Las líneas tienden a vibrar }  
 Utiliza } Camisa/ corbata con líneas finas  
 Corbatas con colores sólidos }  
 Voz } Es transmitido por  
 Lenguaje corporal } El 93% de nuestro mensaje  
 Sólo el 7% por el contenido }

**Expresión Corporal**

5

Duele físicamente un poco - El éxito  
 Cuando vayas a la entrevista o hagas el video  
 La espalda debe doler }  
 Tan relajados } Por no estar...  
 Sentados }  
 Recostados }  
 Derecho/erguido }  
 Te veas exitoso } Debes tener una postura de éxito  
 Una expresión que conecte con eso que estás vendiendo }  
 Manejarlas igual que cuando estamos relajados }  
 Como cuando estamos con amigos } ¿Qué hago con las manos?

**Contacto Visual**

4

La conexión con los demás comienza con el contacto visual  
 Tu cliente ideal - Piensa en la cámara como...  
 En persona } Ventana que conecta con tu audiencia  
 A través del video }  
 Ojos sonrientes }  
 SONRÍE - Al mismo tiempo }

Elaborado por:  
  
**Resumen Inteligente.com**  
 Conocimiento Empresarial Clave