

Transcripciones en español

Ganador del *elevator pitch*

«*Elevator pitch*. Ganador Josh Light»

Me llamo Josh Light y soy el director ejecutivo de Cup Adds.

Creemos que tenemos el método de publicidad más efectivo de los que ahora mismo se encuentran en el mercado. Los consumidores ven nuestros anuncios una media de 2.220 segundos. ¿Qué tipo de publicidad tiene esa media de exposición?

Damas y caballeros, nos publicitamos en vasos de café. Exacto, ponemos tu marca en sus manos.

¿Cómo funciona la publicidad en vasos de café? Pues tenemos un anunciante que nos paga, creamos vasos de café desechables con su anuncio o marca y llevamos esos vasos a las cafeterías de forma gratuita.

Pero ¿para qué se van a anunciar en un vaso de café? Pues porque una persona tarda de media 37 minutos en beberse un vaso de café. Va a tener que mirar el vaso, beber, mirar el vaso y beber unas 20 veces antes de terminárselo. Esa persona se va a pasear por ahí, como un cartel móvil mostrando la marca a, al menos, unas seis personas diferentes antes de terminarse ese café.

¿Qué significa eso para Cup Adds? Obtenemos una ganancia de 13 céntimos por cada vaso que distribuimos.

¿Y qué ganan las cafeterías? Cuando la gente piensa en cafeterías, suele imaginarse un Starbucks, pero ¿y las otras 25.000 cafeterías del país que sirven vasos blancos como este? No tienen el nivel económico para colocar su propia marca en los vasos, así que nosotros les proporcionamos vasos de forma gratuita y ellos ahorran 15.000 dólares cada año al no tener que comprarlos. Este ahorro les gusta tanto que, aproximadamente, un 80 % de las cafeterías con las que hemos contactado han firmado un contrato de exclusividad para distribuir nuestros vasos.

¿Qué clase de impulso tiene nuestra compañía? Solo en el último mes, 58 cafeterías de California han firmado contratos de exclusividad con nosotros para distribuir nuestros vasos. Si seguimos el ritmo de 58 cafeterías nuevas cada mes durante los próximos 12 meses, a final de año tendremos 700 cafeterías. Con esas 700 cafeterías podemos poner en movimiento ocho millones de vasos cada mes. Si recibimos 13 céntimos por cada uno de esos ocho millones de vasos, llegamos a más de un millón de dólares en beneficios al mes.

Y acabamos de empezar, damas y caballeros. De hecho, nuestro primer cliente, overstock.com, verá sus vasos en el mercado de California dentro de 21 días.

Muchas gracias.