

Título y autor/a	“Buscando una solución”, por Consultores & Asociados.	
Acto I: Planteamiento de la historia desde el punto de vista de la audiencia (“A ⇔ B”) – Apelar a las emociones		
Contexto <i>(¿Dónde estamos?)</i>	Los beneficios están bajando en todo el sector	
Papel de la audiencia <i>(¿Qué pintamos en todo esto?)</i>	El Banco de Santander no es ajeno a estos problemas y está preocupado por sus costes	
Punto A <i>(¿Cuál es nuestro problema/reto?)</i>	Llamada a la acción <i>(¿Cómo vamos de A→B?)</i>	Punto B <i>(¿dónde queremos llegar?)</i>
Hay muchos costes y no está claro cómo mejorarlos	Contrata nuestros servicios de auditoría para reducción de costes y lo conseguiremos	Queremos reducir costes un 5%
Acto II: Desarrollo: Apelar a la razón		
Puntos Claves <i>(5 minutos):</i>	Explicación <i>(15 minutos):</i>	Detalles <i>(45 minutos):</i>
Nuestra estrategia en tres pasos es simple pero muy efectiva	Primero, analizamos el mercado y qué está pasando	Nuestros analistas técnicos investigan en todo el mundo
	Segundo, nos reunimos y discutimos las posibilidades	Tenemos capacidades de cálculo muy superiores a otras empresas
	Tercero, hacemos números y proponemos una estrategia	Actualizamos los datos incluso cada hora
Nuestro experimentado equipo serán como una extensión de la empresa	Los analistas senior tiene experiencia con grandes empresas	...
	La comunicación con el dpto. de contabilidad será fluida	...
	...	
Nuestros anteriores clientes están muy satisfechos	Hemos trabajado con 125 empresas los últimos 5 años	
	...	

Acto III: Resolución: recapitular, recordar la llamada a la acción

