

The Technical Explanation Formula

How to Explain Anything Technical to Anyone Non-Technical

Stop watching clients glaze over. This 4-part formula helps you explain complex concepts clearly—so decision-makers understand the value and say yes.

The AWE Formula

01

A = Analogy First

Start with something they already understand. Connect the unknown to the known before introducing new concepts.

■ ACTION / THE FIX

Before any technical meeting, prepare one analogy for your core offering.

■ AVOID / INCORRECTO

Our API uses RESTful architecture with JSON payloads to enable seamless data exchange between microservices.

■ BETTER / CORRECTO

Think of our system like a universal translator. When your different software systems need to talk to each other, ours makes sure they all speak the same language.

■ WHY / POR QUÉ

Analogies create a mental hook. Technical descriptions create confusion.

02

W = What It Does (Not How)

Executives care about outcomes, not mechanisms. Tell them what it does for them—not how it does it.

■ ACTION / THE FIX

For every feature, complete this sentence: 'This means you can ____.'

■ AVOID / INCORRECTO

The system uses machine learning algorithms to analyze historical transaction patterns and flag anomalies using statistical deviation thresholds.

■ BETTER / CORRECTO

It catches fraudulent transactions before they clear—automatically. Your team only sees the ones that need human review.

■ WHY / POR QUÉ

They're buying the outcome. The 'how' is your job to worry about.

03

E = Evidence

Abstract claims don't convince. Specific numbers and examples do.

■ ACTION / THE FIX

Keep a list of 3-5 specific results you can cite in any meeting.

■ AVOID / INCORRECTO

Our solution significantly reduces processing time.

■ BETTER / CORRECTO

Our last client went from 3 days to process invoices to 4 hours. That freed up two full-time staff for higher-value work.

■ WHY / POR QUÉ

Numbers are memorable. 'Significant improvement' is forgettable.

04

Check for Understanding

Don't wait until the end to see if they're following. Check in regularly—and adjust if they're lost.

■ ACTION / THE FIX

Stop every 2-3 minutes and ask 'Does that make sense?' or 'What questions do you have so far?'

■ AVOID / INCORRECTO

[30-minute monologue] ...and that's how the system works. Any questions?

■ BETTER / CORRECTO

Before I go deeper—does that make sense so far? Any questions about how this would work in your environment?

■ WHY / POR QUÉ

Small check-ins prevent big misunderstandings. They also make you look confident.

Complete Example: Explaining Cloud Migration

****Without the formula:**** 'We'll containerize your applications using Kubernetes, deploy them on AWS infrastructure with auto-scaling capabilities, implement CI/CD pipelines, and establish monitoring through Prometheus and Grafana dashboards.' ****With the AWE formula:**** 'Think of your current

system like owning a house—you're responsible for everything: the plumbing, the electricity, the roof. [ANALOGY] Cloud migration is like moving to a building where someone else handles all of that. You just use the space. [WHAT IT DOES] Our last client reduced their IT infrastructure costs by 40% and their team now focuses on features instead of server maintenance. [EVIDENCE] Does that make sense for your situation?' [CHECK]

La fórmula de explicación técnica

Cómo explicar cualquier tema técnico a cualquier persona no técnica

Deja de ver cómo los clientes se desconectan. Esta fórmula de 4 partes te ayuda a explicar conceptos complejos con claridad—para que los tomadores de decisión entiendan el valor y digan que sí.

La fórmula AWE

01

A = Analogía primero

Empieza con algo que ya entienden. Conecta lo desconocido con lo conocido antes de introducir conceptos técnicos.

■ ACTION / THE FIX

Antes de cualquier reunión técnica, prepara una analogía para tu oferta principal.

■ AVOID / INCORRECTO

Nuestra API utiliza arquitectura RESTful con cargas JSON para permitir intercambio de datos entre microservicios.

■ BETTER / CORRECTO

Piensa en nuestro sistema como un traductor universal. Cuando tus distintos sistemas necesitan comunicarse, el nuestro se asegura de que todos hablen el mismo idioma.

■ WHY / POR QUÉ

Las analogías generan claridad inmediata. Las descripciones técnicas generan confusión.

02

W = Qué hace (no cómo)

A los ejecutivos les importan los resultados, no los mecanismos. Cuéntales qué hace por ellos—no cómo funciona internamente.

■ ACTION / THE FIX

Para cada función, completa: “Esto significa que puedes _____.”

■ AVOID / INCORRECTO

El sistema utiliza algoritmos de aprendizaje automático para analizar patrones históricos e identificar anomalías usando umbrales estadísticos.

■ BETTER / CORRECTO

Detecta transacciones fraudulentas antes de que se procesen—automáticamente. Tu equipo solo revisa las que realmente necesitan atención humana.

■ WHY / POR QUÉ

Están comprando el resultado, no la arquitectura técnica.

03

E = Evidencia

Las afirmaciones generales no convencen. Los resultados concretos sí.

■ ACTION / THE FIX

Ten siempre 3–5 resultados específicos listos para mencionar.

■ AVOID / INCORRECTO

Nuestra solución reduce significativamente el tiempo de procesamiento.

■ BETTER / CORRECTO

Nuestro último cliente pasó de tardar 3 días procesando facturas a solo 4 horas. Eso liberó a dos personas de tiempo completo para tareas de mayor valor.

■ WHY / POR QUÉ

Los números se recuerdan. Las palabras vagas se olvidan.

04

Verificar entendimiento

No esperes hasta el final para confirmar si te están siguiendo. Haz pequeñas pausas y revisa el entendimiento.

■ ACTION / THE FIX

Cada 2–3 minutos pregunta: “¿Esto tiene sentido?” o “¿Qué dudas tienes hasta ahora?”

■ AVOID / INCORRECTO

[Monólogo de 30 minutos] ...y así funciona el sistema. ¿Preguntas?

■ BETTER / CORRECTO

Antes de avanzar—¿esto tiene sentido hasta aquí? ¿Alguna pregunta sobre cómo funcionaría en su entorno?

■ WHY / POR QUÉ

Verificaciones pequeñas evitan grandes malentendidos.

Ejemplo completo: Explicar migración a la nube

****Sin la fórmula:**** 'Containerizaremos tus aplicaciones con Kubernetes, las desplegaremos en AWS con autoescalado, implementaremos CI/CD y configuraremos monitoreo con Prometheus y Grafana.'

****Con la fórmula AWE:**** 'Piensa en tu sistema actual como ser dueño de una casa: tú eres responsable de todo—la plomería, la electricidad, el techo. [ANALOGÍA] Migrar a la nube es como mudarte a un edificio donde alguien más se encarga de todo eso. Tú solo usas el espacio. [QUÉ HACE] Nuestro último cliente redujo sus costos de infraestructura de TI un 40% y su equipo ahora se dedica a desarrollar funciones en lugar de mantener servidores. [EVIDENCIA] ¿Esto tiene sentido para tu situación?' [VERIFICACIÓN]