

QUIÉN QUIERE SER MILLONARIO

Herramientas del programa que motivan al concursante y evitan que obtenga grandes ganancias.



15	\$300.000.000
14	\$100.000.000
13	\$50.000.000
12	\$20.000.000
11	\$12.000.000
10	\$10.000.000
9	\$7.000.000
8	\$5.000.000
7	\$3.000.000
6	\$2.000.000
5	\$1.000.000
4	\$500.000
3	\$300.000
2	\$200.000
1	\$100.000

NIVELES

Los concursantes aseguran **1 y 10 Millones**

Si pierden arriba de estos valores, **NO ganan** lo correspondiente

INTERVENCIONES



El presentador facilita el uso de **AYUDAS**

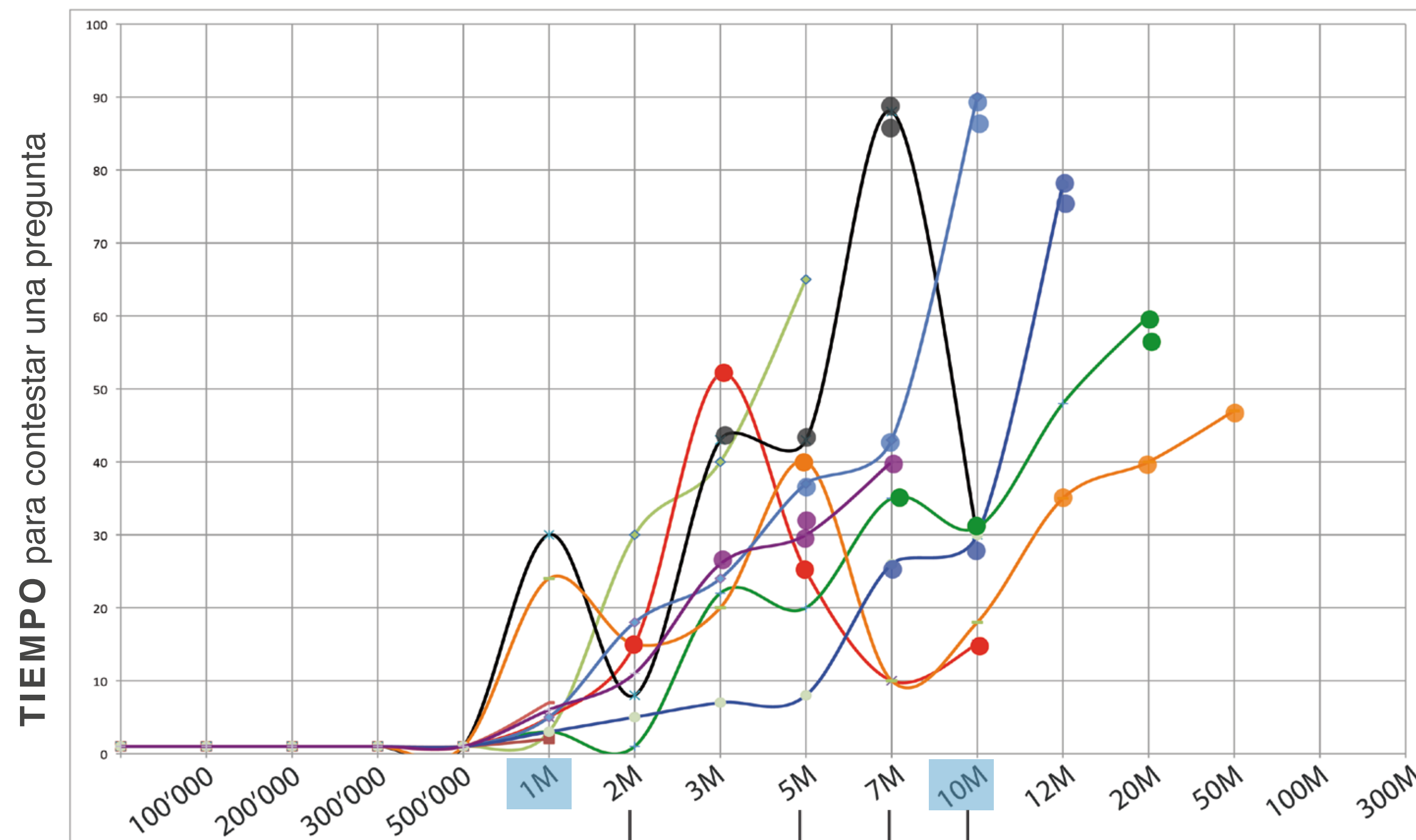
En situaciones de incertidumbre, fomenta la **DUDA**

Constantemente centra la **ATENCIÓN** del show en el concursante

CONCURSANTES y **momentos** en los que usan las ayudas

● ● ● ● ● ● ● ●

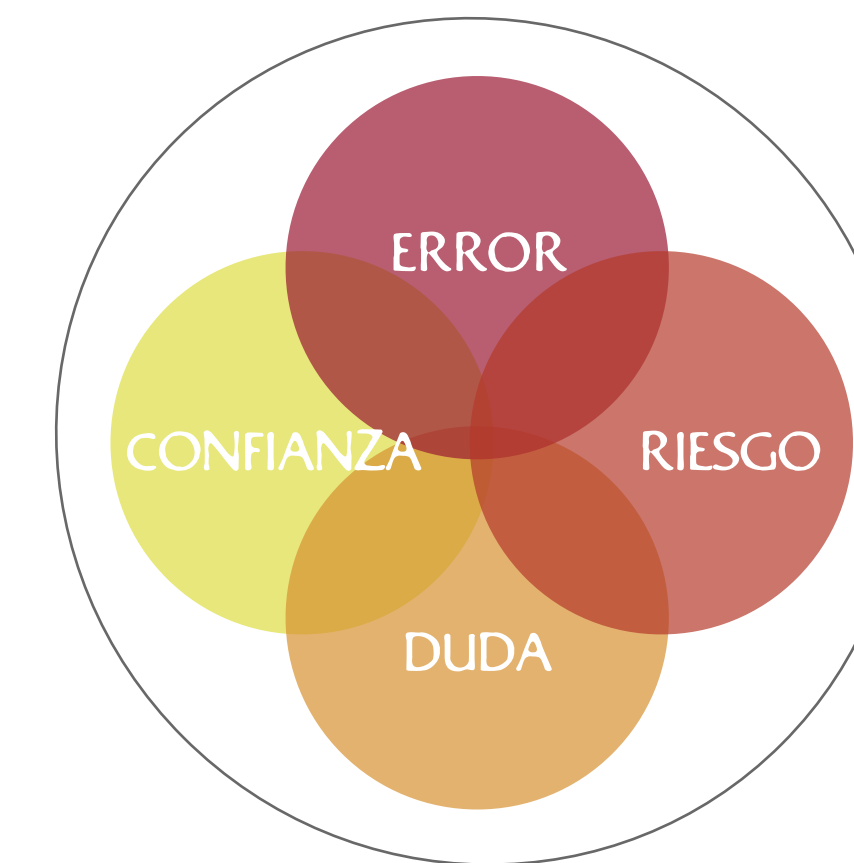
NIVEL de las preguntas en función de la **ETAPA** del juego



DIFICULTAD de las preguntas

INTERVENCIONES significativas del presentador

PREGUNTAS



Al comienzo resultan **FÁCILES** para motivar al concursante.

Algunas son engañosas e incitan al **ERROR**

Generalmente las de 2 y 12 millones llevan a que el concursante se **ARRIESGE**

Angélica y el abecedario

Una pregunta *obvia* resulta ser **engañosa**:



desconcierto ante la situación



interrupción del presentador



motivación a pedir **ayuda**



sentimiento de **frustración**

DESESTABILIDAD de la concursante

AYUDAS

Ayuda del público

Los concursantes **NO CONFÍAN** preguntas importantes a la audiencia

Generalmente es la ayuda que se usa de **PRIMERA**

Llamada a un amigo

La persona tiene 30 segundos para responder la pregunta, por lo cual casi siempre actúa **DESPREVENIDA**

El concursante no queda **CONVENCIDO** con la respuesta la mayoría de las veces

50/50

Por lo general se guarda para preguntas **COMPLEJAS**

Al reducir las opciones no garantiza saber la respuesta **CORRECTA**

Cambio de pregunta

Se considera prácticamente un **COMODÍN**

La pregunta nueva **NUNCA** es más simple