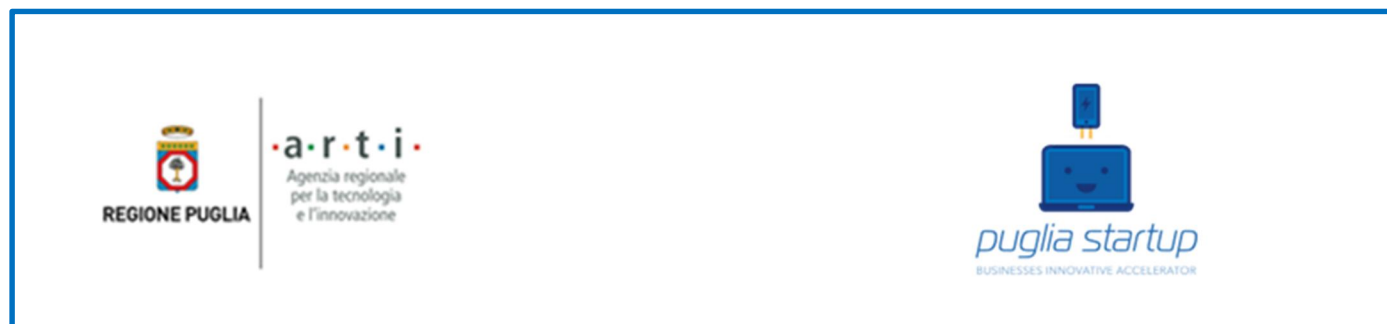


# Puglia Startup Pitch Session 2017



GUIDA ALLA REALIZZAZIONE DEL PITCH PERFETTO

# IL PITCH

Il pitch è il veicolo di promozione del progetto che deve contenere le informazioni necessarie a divulgare e rendere attrattiva la propria business idea.

Si tratta di fornire informazioni chiave sul progetto che diano le basi per valutare le sue potenzialità e fattibilità.

Le asserzioni del pitch, siano esse qualitative e quantitative (i.e. ricerca di mercato, trend dell'industria, competitors) devono essere supportate da riferimenti a fonti.

# SOMMARIO

Gli elementi essenziali che il pitch deve contenere sono:

1. Il problema/bisogno: che l'idea di business vuole risolvere/soddisfare.
2. Soluzione/Prodotto: In cosa consiste la nostra idea di business idea? Qual è la nostra value proposition?
3. Mercato: Qual è il mercato di riferimento?
4. Competitors: Quali sono i competitors? In cosa ci distinguiamo? Qual è il nostro vantaggio competitivo?
5. Business Model: Come l'idea di business crea, distribuisce e cattura valore?
6. Roadmap: Quali sono le attività e i passi fondamentali per lo sviluppo del progetto imprenditoriale?
7. Team: Quali sono le figure professionali che contribuiscono alla realizzazione del progetto? Quali sono le competenze che apportano al progetto?
8. Economics: Quali sono gli investimenti necessari? Quali sono i risultati economici che si prevede di raggiungere?

# COME PRESENTARE LE SLIDE

Slide di presentazione progetto che contenga i seguenti elementi chiave:

- Titolo idea e logo (se disponibile)
- Soggetto proponente, titolo, data e luogo.

Utilizzare grafica e organizzazione testuale in maniera da rendere la presentazione più attrattiva e chiara possibile.

# IL PROBLEMA

Ogni progetto imprenditoriale o idea di business mira alla risoluzione di un problema o a soddisfare un bisogno, anche se latente. In questa slide è importante definire quale sia l'esigenza che si vuole risolvere facendo riferimento a tre aspetti fondamentali:

- ① In che cosa consiste il problema?
- ② Chi avverte il problema?
- ③ Quali sono le conseguenze del problema?
- ④ Quanto è rilevante il problema?

# IDEA E SOLUZIONE

Indicare come l'idea di business mira a soddisfare il bisogno espresso o latente risultato dell'analisi di mercato.

Evidenziare in modo chiaro quale sia il valore offerto ai clienti.

# IL MERCATO

In questa slide è necessario definire ed individuare chiaramente chi sono i clienti/utenti e il mercato target in termini quantitativi e qualitativi (in termini: numerici, segmentazione geografica, demografica).

Si consiglia di fare riferimento al mercato potenziale e i trend correlati.

# I COMPETITORS

Occorre evidenziare chi sono i competitors principali dopo aver effettuato un'accurata osservazione e analisi del e loro strategie, punti di forza e debolezza.

Evidenziare secondo quali parametri la soluzione proposta sia migliore (esempio costo, qualità e etc.)



# IL BUSINESS MODEL

Indicare quale sia il model o di business del progetto imprenditoriale evidenziando la value proposition.

Definire quale sia il revenue model del progetto. I flussi di cassa sono derivanti dal a vendita di quali prodotti o servizi?

# IL TEAM

Indicare chi sono i membri del team evidenziando l'eterogeneità di competenze e i ruoli a cui saranno preposti.

Un team con il giusto mix di competenze ed esperienze è fondamentale per lo sviluppo del progetto.

# LA ROAD MAP

Definire il gant chart e le milestones del progetto (12-18 mesi).

Individuare le attività fondamentali per lo sviluppo del progetto e relative tempistiche (i.e. sviluppo piattaforma, testing), indicare quale siano i risultati salienti che sono stati raggiunti o che si intende raggiungere (milestones, esempio: lancio piattaforma). Il fine di questa slide è di fornire al lettore di aver sviluppato un chiaro percorso di sviluppo del progetto.