7 consigli pratici per presentare al meglio la tua impresa

CAMERA DI COMMERCIO
NUORO

INTRODUZIONE

Per un neoimprenditore, presentare in modo efficace la propria impresa è fondamentale per suscitare interesse, trasmettere credibilità e creare opportunità. Che ci si rivolga a un cliente, a un potenziale partner o a un investitore, l'obiettivo è sempre lo stesso: **descrivere bene cosa si offre e perché è utile**.

Di seguito **7 consigli pratici** per valorizzare al meglio il racconto della propria attività.

---

1. SPIEGA COSA OFFRI

Spiega in modo semplice e diretto quali prodotti o servizi proponi.

Evita sia i tecnicismi che possono creare confusione, sia le frasi vaghe che non chiariscono davvero i punti di forza della tua offerta.

Fai capire cosa fa la tua impresa, **a chi si rivolge e quale bisogno soddisfa.**

2. VALORIZZA CIÒ CHE TI DISTINGUE

Cosa rende la tua attività diversa dalle altre?

L'uso di tecnologie innovative? L'attenzione alla sostenibilità? Il rapporto diretto con i clienti?

Metti in luce gli aspetti che ti rendono **unico o riconoscibile** nel tuo settore.

A volte basta poco per distinguersi.

Chi ascolta vuole capire perché dovrebbe scegliere proprio te!

3. RACCONTA LA TUA STORIA

Ogni impresa ha una storia: spiega in poche parole quando e perché hai deciso di metterti in gioco: raccontare l'origine del progetto aiuta a comprendere meglio le tue scelte.

Parla delle **sfide affrontate** e delle **motivazioni che ti guidano** ogni giorno.

Se hai incontrato difficoltà non nasconderle, condividerle mostra determinazione e rende il tuo percorso più autentico. Metti in luce anche i **valori** in cui credi e che ispirano il tuo modo di lavorare. Usa un tono semplice e personale.
Non serve idealizzare, basta essere sinceri: è questo che crea fiducia.

4. USA IMMAGINI E MATERIALI VISIVI

Sia che si tratti di una fiera di settore, di un incontro professionale o di una presentazione nella pagina del sito aziendale, accompagna il tuo racconto **con foto, video e brochure** che mostrino i prodotti, i servizi, i luoghi in cui lavori e le persone che collaborano con te.
I materiali visivi rafforzano il messaggio, rendono la comunicazione più chiara e coinvolgente e aiutano a ricordarti.

5. MOSTRA PASSIONE E COMPETENZA

Parla della tua impresa con **entusiasmo e convinzione**. L'energia con cui ti presenti può essere contagiosa.
Dimostra che conosci bene il tuo settore, che sai come funziona il mercato e quali sono i bisogni dei tuoi clienti.
Mostra sicurezza nelle tue competenze, ma usa un tono aperto e disponibile.
Essere pronti a rispondere a domande o dubbi rivela attenzione verso chi ascolta.

6. INVITA ALL'AZIONE

Chiudi la presentazione incoraggiando gli interlocutori a **fare un passo in più**.
Puoi proporre di

- provare un prodotto
- seguire i tuoi canali social
- contattarti per saperne di più.

Anche un piccolo invito può stimolare interesse e creare opportunità.

7. PREPARA UNA VERSIONE BREVE DELLA TUA PRESENTAZIONE

Spesso hai solo **pochi minuti** per parlare della tua impresa.

Allenati a preparare una presentazione sintetica che metta in luce i tratti distintivi della tua attività.

Anche un discorso conciso può essere efficace, se costruito con cura.

CONCLUSIONE

Ogni volta che presenti la tua impresa, puoi capire meglio cosa funziona e cosa può essere migliorato.

Con l'esperienza e l'ascolto attento dei feedback puoi diventare sempre più convincente; anche le osservazioni critiche possono offrire spunti utili per crescere.

Il cambiamento avviene un passo alla volta, con costanza e consapevolezza.

Quando il tuo messaggio è autentico e curato hai molte più possibilità di lasciare il segno.