

# Come presentarsi a un investitore in 5 passi



Gli elementi fondamentali per costruire un pitch chiaro, convincente e credibile.

## 1

### Il problema

Un buon pitch parte sempre dalla definizione del problema. Bisogna mostrare in modo semplice e concreto quale bisogno reale si vuole risolvere, chi sono le persone o le aziende coinvolte e perché questa questione è davvero rilevante. Evitare dichiarazioni troppo generiche come "il mercato è enorme" e concentrarsi invece su un esempio concreto, supportato da dati, ricerche o testimonianze.

## 2

### La soluzione

Dopo aver chiarito il problema, occorre presentare la soluzione. È qui che si spiega il prodotto o servizio, con un linguaggio accessibile e diretto. Il focus deve essere su ciò che lo rende unico rispetto alle alternative: funzionalità innovative, modello d'uso più semplice, benefici immediati. Mostrare prototipi, risultati di test o prime vendite aumenta la credibilità della proposta.

## 3

### Mercato e strategia

Gli investitori vogliono capire se esiste spazio per crescere. Per questo è utile presentare una fotografia sintetica ma chiara del mercato: la dimensione, i segmenti principali, il target iniziale. A questo va affiancata la strategia di ingresso, cioè come si intende raggiungere i clienti (canali digitali, partnership, distribuzione) e con quale modello di business si generano ricavi.

## 4

### Il team

Le persone contano più delle idee: per un investitore è fondamentale valutare la squadra. Bisogna quindi presentare i fondatori, le competenze distintive e i ruoli che ricoprono. Ancora meglio se si possono citare esperienze passate, risultati già ottenuti o la complementarità delle figure. Una squadra motivata e credibile è spesso il fattore decisivo per ottenere fiducia e capitale.

## 5

### Numeri e richiesta

Un pitch deve sempre concludersi con dati e obiettivi concreti. È importante mostrare metriche chiave già disponibili (utenti, clienti, crescita iniziale) e proiezioni realistiche sui ricavi. Infine, va formulata la richiesta: quanto capitale serve, come verrà utilizzato e quali risultati ci si aspetta di raggiungere. Meglio numeri prudenti e solidi che previsioni esagerate difficili da sostenere.

**Suggerimento:** il linguaggio deve essere chiaro e coinvolgente. Evitare tecnicismi superflui, restare entro i 5-7 minuti, e ricordare che "less is more": un investitore ascolta decine di proposte, solo quelle sintetiche e autentiche si fanno ricordare.