



Elevator pitch, pitch deck e video pitch

Introduzione

Il **pitch** è uno strumento importante per presentare un progetto imprenditoriale e ottenere il supporto necessario per svilupparlo.

È una breve **esposizione** pensata per convincere investitori e potenziali partner a sostenere l'idea con finanziamenti o collaborazioni.

In base al contesto e al tempo a disposizione si possono usare diverse tipologie di pitch.

L'**elevator pitch** è una presentazione breve che va dai 30 secondi ai 2 minuti, il **pitch deck** è una presentazione più dettagliata della durata non superiore ai 20 minuti e il **video pitch** è una presentazione in formato video della durata di circa 3 minuti.

Elevator pitch

Letteralmente il termine **elevator pitch** significa "**discorso da ascensore**" perché deve essere rapido, come se avvenisse durante il tragitto in ascensore.

In questo breve tempo, l'imprenditore deve riuscire a catturare l'attenzione **esponendo in modo coinvolgente i punti chiave del proprio progetto**.

Questo tipo di pitch è ideale per incontri informali, eventi di networking o durante una conversazione casuale con un investitore.

Struttura di un elevator pitch di successo

Ecco i passi da seguire per realizzare un **elevator pitch** di successo.

Gancio: inizia con un **hook forte**, una domanda, un dato sorprendente o una storia personale per suscitare l'interesse dell'interlocutore e invogliarlo a volerne sapere di più.

Presentazione: presentati e parla del tuo team, fai capire chi c'è dietro al progetto e quali sono le competenze dei tuoi collaboratori. Descrivi in modo semplice il **core della tua startup**. Evita tecnicismi, focalizzati sulle potenzialità del tuo prodotto o servizio.

Call to action: invita a **compiere un'azione** concreta proponendo un ulteriore incontro o una chiamata per proseguire la conversazione. Se puoi, offri una demo del prodotto.

Un elevator pitch di successo non è solo informativo, ma deve **entusiasmare chi lo ascolta**, lasciandogli una sensazione di curiosità.

Pitch deck

Il **pitch deck** è una presentazione più approfondita rispetto all'elevator pitch. In questo caso l'imprenditore utilizza un set **di 15-20 slide** per comunicare i dettagli del progetto.

Spesso il pitch deck viene usato da startup e aziende in contesti formali come i Demo Day.

Struttura di un pitch deck di successo

Ecco i passi da seguire per realizzare un pitch deck di successo.

Presentazione della startup: presenta la tua azienda con una slide introduttiva che comprenda il nome e il logo posizionati strategicamente.

Presentazione del team: presenta i membri chiave del team con una slide che comprenda le loro foto ed evidenzi le competenze, le esperienze e il valore che portano al progetto.

Descrizione del prodotto o servizio: descrivi il prodotto o servizio in modo coinvolgente, anche attraverso immagini, **spiega quali vantaggi offre ai clienti e in che modo sia innovativo** rispetto ad altre soluzioni sul mercato.

Modello di business: descrivi il modello di business utilizzando diagrammi, grafici o infografiche per spiegare come funziona.

Strategia di marketing e crescita: descrivi come intendi attrarre nuovi clienti e illustra i canali di marketing su cui intendi puntare.

Proiezioni finanziarie: presenta le proiezioni finanziarie utilizzando grafici a barre o a linee per rendere i dati più comprensibili.

Uso dei fondi: illustra come **saranno utilizzati i fondi che stai cercando di raccogliere**. Usa un grafico a torta per mostrare nel dettaglio come li suddividerai, per esempio in ricerca e sviluppo, assunzioni o espansione internazionale.

Call to action: incoraggia domande, proposte o approfondimenti e lascia i tuoi contatti in modo da favorire un ulteriore confronto.

In un pitch deck di successo ogni slide deve rafforzare la narrativa, dimostrando che il **progetto è solido e pronto per attrarre investimenti**.

Video pitch

Il **video pitch** è una presentazione registrata che consente di comunicare il valore della propria startup in modo conciso ed efficace.

Il video pitch può essere utilizzato

- nelle competizioni online
- negli eventi digitali
- per mandarlo via mail a potenziali investitori

- per far conoscere il progetto sulle piattaforme di crowdfunding

Struttura di un video pitch di successo

Ecco i passi da seguire per creare un video pitch di successo.

Introduzione: presentati e presenta il prodotto o servizio che offri.

Vantaggi competitivi: evidenzia cosa rende unica la tua startup rispetto alla concorrenza. Spiega i vantaggi competitivi in modo convincente.

Mostra il prodotto o servizio: se possibile, mostra il prodotto o servizio per rafforzare la credibilità della tua idea.

Dati rilevanti o risultati: se hai già ottenuto risultati significativi includili nel video.

Call to action: concludi con un invito a un incontro. Fornisci le tue informazioni di contatto, come l'e-mail e il numero di telefono, per facilitare il follow-up.

Un video pitch deve essere anche tecnicamente curato.

Alta risoluzione: utilizza una telecamera o uno smartphone con una risoluzione alta. Evita video sgranati o sfocati poiché trasmettono scarsa professionalità.

Inquadratura a mezzobusto: prediligi un'inquadratura a mezzobusto, mostrando chiaramente il tuo viso.

Illuminazione: è preferibile la luce naturale, ma se filmi in un ambiente interno assicurati di essere ben illuminato. Posiziona la luce di fronte a te ed evita fonti di luce troppo forti dietro di te che potrebbero creare un effetto di controluce e rendere il video buio.

Audio: se possibile utilizza un microfono esterno. L'audio è uno degli aspetti più critici, quindi assicurati che sia privo di disturbi. Se non hai un microfono esterno, fai in modo che l'ambiente sia silenzioso e che il microfono del tuo dispositivo funzioni bene.

Sfondo: evita ambienti disordinati. Puoi scegliere uno spazio rappresentativo della tua attività come un ufficio ben organizzato o un ambiente pertinente al settore in cui operi.

Sottotitoli ed elementi grafici: i sottotitoli e gli elementi grafici possono essere utilizzati per rendere il messaggio più chiaro. I sottotitoli devono essere leggibili e ben sincronizzati con la voce, ma evita di sovraccaricare lo schermo di testo. Gli elementi grafici devono essere semplici e intuitivi.

Un video pitch ben realizzato non solo aiuta a trasmettere il messaggio in modo professionale ma contribuisce anche a creare una buona impressione, aumentando le probabilità di attrarre investitori o clienti.

Conclusione

Qualunque sia la forma scelta, la chiarezza, la sintesi e l'efficacia comunicativa sono elementi essenziali per colpire nel segno.

Un buon pitch non si improvvisa: va progettato, provato e affinato prima della presentazione. Bisogna prepararsi a rispondere alle domande e saper adattare il proprio messaggio al contesto e all'interlocutore. Essere professionali e mostrare autenticità e passione per il proprio progetto può fare la differenza nel creare fiducia e connessione.

Un pitch ben costruito è il primo passo per trasformare un'idea in un'opportunità concreta.

