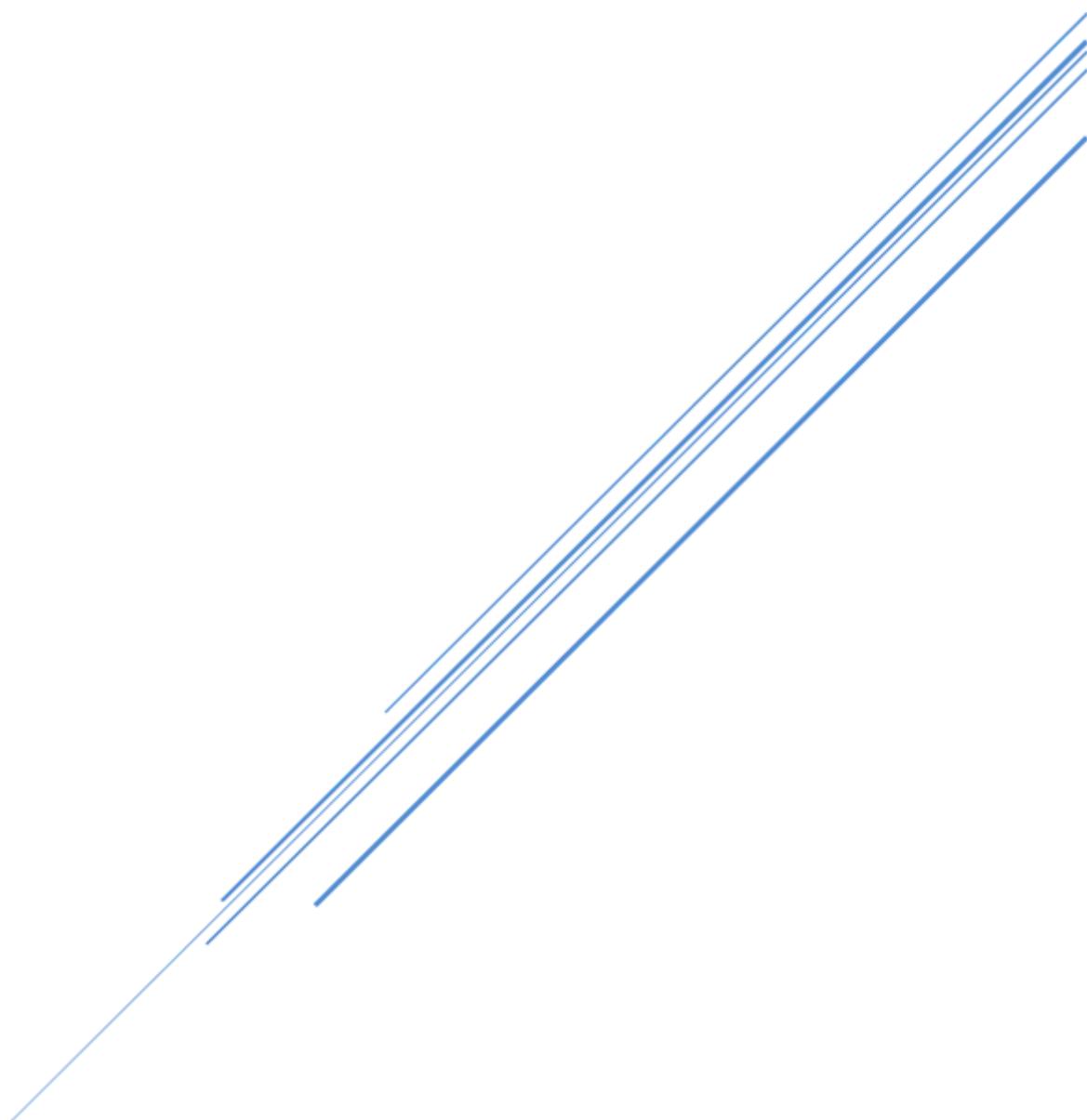


# ELEVATOR PITCH, PITCH DECK E VIDEO PITCH

3 STRUMENTI CHIAVE PER LA PRESENTAZIONE DELLE STARTUP



Camera di Commercio di Cagliari Oristano

## Introduzione

Nel panorama competitivo delle startup il pitch rappresenta uno strumento cruciale per comunicare in modo efficace l'essenza di un'idea imprenditoriale e ottenere risorse fondamentali per la crescita del progetto. Si tratta di una presentazione sintetica e persuasiva, progettata per convincere potenziali investitori, partner commerciali o clienti a credere nella validità di un'idea e a supportarla con finanziamenti o collaborazioni strategiche.

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 1-3 minuti.

---

## L'Elevator pitch

L'Elevator Pitch è una presentazione breve e diretta di un'azienda o di una startup, pensata per convincere un investitore o un potenziale socio.

Letteralmente il termine significa "**discorso da ascensore**" perché deve essere rapido, come se avvenisse durante il breve tragitto in ascensore, proprio mentre si sale o si scende tra i piani.

In questo breve tempo, l'imprenditore deve riuscire a catturare l'attenzione e suscitare interesse, esponendo in modo chiaro e 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 potenziale investitore o partner.

## Struttura di un Elevator Pitch di successo

Ecco i passi da seguire per fare un **Elevator pitch** di successo.

**Gancio:** Inizia con un hook forte, una domanda, un dato sorprendente o una storia personale per suscitare l'interesse immediato dell'interlocutore. Devi essere breve, intrigante e stimolare la curiosità, spingendo l'ascoltatore 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 chiave. Descrivi in modo semplice il core della tua startup. Evita tecnicismi ma focalizzati sulle potenzialità del tuo prodotto o servizio, spiega qual è il suo valore distintivo, le oggettive possibilità di guadagno e fai un accenno ai potenziali rischi che si potrebbero correre.

**Call to Action:** Invita l'interlocutore a compiere un'azione concreta proponendo un incontro di persona, una chiamata o una videochiamata per proseguire la conversazione. Se puoi offri una demo del prodotto.

Dunque un elevator pitch di successo non è solo informativo, ma deve entusiasmare chi lo ascolta, lasciandogli una sensazione di curiosità e interesse.

---

## Il Pitch Deck

Il **Pitch Deck** è una presentazione più approfondita e organizzata rispetto all'Elevator Pitch. In questo caso, l'imprenditore utilizza un set di 15-20 slide per catturare l'attenzione del pubblico e comunicare in modo efficace i dettagli del progetto.

Il Pitch Deck viene usato da startup e aziende in contesti formali come incontri con investitori, acceleratori e incubatori o ad eventi come i Demo Day.

### Struttura di un Pitch Deck di successo

Ecco i passi da seguire per fare un Pitch Deck di successo

**Presentazione della startup:** Presenta la tua azienda con una slide introduttiva che comprenda il nome e il logo della startup 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, mostra il prodotto attraverso immagini e spiega quali vantaggi offre ai clienti e in che modo sia innovativo rispetto ad altre soluzioni sul mercato. Utilizza diagrammi o illustrazioni per spiegare rapidamente il funzionamento.

**Mercato di riferimento:** Descrivi il mercato in cui operi, la sua dimensione, le tendenze di crescita e le opportunità future. Usa grafici, tabelle o mappe per visualizzare i dati di mercato in modo chiaro. Le informazioni numeriche devono essere facilmente comprensibili e supportare la tua proposta.

**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 utilizzati (social media, SEO, pubblicità online). Usa una timeline o una mappa strategica per mostrare la tua roadmap di crescita e come pensi di espandere la tua presenza sul mercato.

**Proiezioni finanziarie:** Fornisci una panoramica delle tue proiezioni finanziarie e come prevedi che il business crescerà. Presenta le tue proiezioni di ricavi, costi e profitti per i prossimi 3-5 anni. Dimostra che hai una visione solida per il futuro e che la tua startup ha un potenziale di crescita. Usa grafici a barre o a linee per visualizzare la crescita finanziaria.

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

**Call to Action:** Termina con una richiesta mirata. Fai una domanda precisa all'investitore, ad esempio riguardo a un possibile impegno economico o la disponibilità a incontrarsi per approfondire la proposta. Non dimenticare di includere i tuoi dettagli di contatto, come l'email e il numero di telefono, per rendere più facile una risposta immediata.

Un Pitch Deck di successo deve mettere in evidenza le opportunità offerte dalla startup mostrando la validità del prodotto o servizio e delineando la strategia di crescita nel mercato. 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 tramite un video della durata di 2-3 minuti.

Il Video Pitch viene utilizzato per raggiungere un pubblico più ampio, ad esempio in competizioni online, eventi digitali, per far conoscere il progetto sulle piattaforme di crowdfunding oppure per inviarlo via email ai potenziali investitori.

### 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, in modo semplice e chiaro.

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

**Mostra il prodotto:** Se possibile, inserisci una breve demo del prodotto in azione facendo vedere come funziona. Questo è importante per dare una prova tangibile 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, una richiesta di finanziamento, una proposta di collaborazione o un altro tipo di azione che desideri da chi guarda il video. Fornisci le tue informazioni di contatto, come l'email e il numero di telefono, per facilitare il follow-up.

Un Video Pitch efficace 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 da mezzobusto in su, 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, evita fonti di luce troppo forti dietro di te che potrebbero creare un effetto di controluce e rendere il video buio e poco chiaro.

**Audio:** Se possibile utilizza un microfono esterno. L'audio è uno degli aspetti più critici, quindi assicurati che sia chiaro e 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 utilizzare uno spazio importante per la 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.

