



Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

04.03.2025 | ORE 10.30 - 13.00
FORMAZIONE OPERATORI



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Internazionalizzazione



Innovazione



Creazione e Start up d'impresa



Agenzia di Sviluppo

**AREE DI
INTERVENTO**

Project ID: 01234

Task	Resource	Project	View	Week																														
Task name	Progress	Week 01	Week 02	Week 03	Week 04	Week 05	Week 06	Week 07	Week 08	Week 09	Week 10	Week 11	Week 12	Week 13	Week 14	Week 15	Week 16	Week 17	Week 18	Week 19	Week 20	Week 21	Week 22	Week 23	Week 24	Week 25	Week 26	Week 27	Week 28	Week 29	Week 30			
		M	T	W	T	F	M	T	W	T	F	M	T	W	T	F	M	T	W	T	F	M	T	W	T	F	M	T	W	T	F	M	T	W
Project initiating	100%																																	
Create Project Charter	100%																																	
GO / NO GO	100%																																	
Project Planning	78%																																	
WBS	100%																																	
Resources	80%																																	
Schedule	80%																																	
Costs	75%																																	
Planning finished	0%																																	
Project Execution	22%																																	
Subtask 1	34%																																	
Initiating	100%																																	
Executing	40%																																	
Deliverable	0%																																	
Subtask 2	9%																																	
Initiating	40%																																	
Executing	0%																																	
Deliverable	0%																																	
Project closing	0%																																	
General deliverable	0%																																	





MENU



ASSOCAMERESTERO
ASSOCIAZIONE DELLE CAMERE DI
COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO

Seguici su:



Inserisci le parole da cercare...



L'Associazione

Le Camere

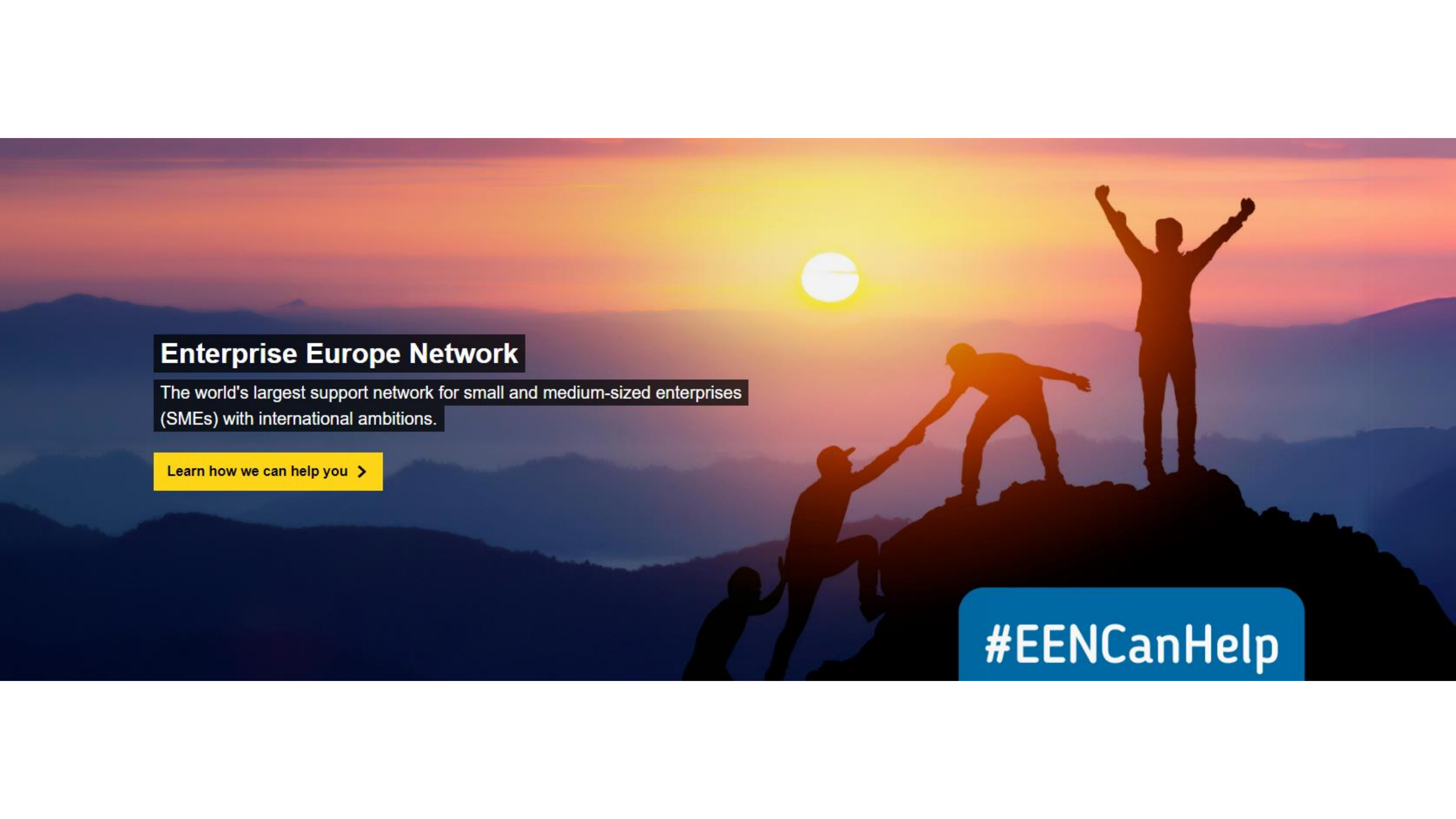
Pubblicazioni

Siamo gli unici a parlare italiano in 63 lingue.

Siamo una grande piattaforma di business
pronta a realizzare il tuo progetto nel mondo.

[Scopri la rete delle Camere di Commercio
Italiane all'Estero](#)





Enterprise Europe Network

The world's largest support network for small and medium-sized enterprises (SMEs) with international ambitions.

Learn how we can help you >

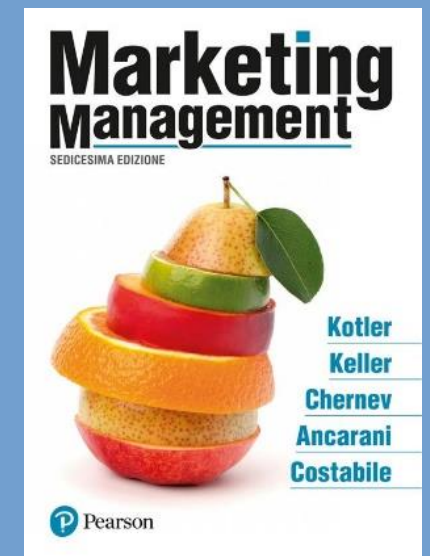
#EENCanHelp



*«Le persone non
acquistano un
trapano.
Acquistano un buco
nel muro»*

Le persone acquistano
soluzioni ai propri
problemi, non prodotti o
servizi

Se avessi chiesto alla gente quello che voleva, la risposta sarebbe
stata: 'cavalli più veloci'.



Sia chiaro

SPECIALISED
private/public
bodies

REGIONAL
government/
development/
innovation
agencies

ECONOMIC
CHAMBERS

RESEARCH
INSTITUTES
SCIENCE
PARKS

PROFESSIONAL
ASSOCIATIONS

... OTHER

COORDINATION

OPEN
NETWORK

SYNERGIES

COOPERATIONS

Single Market

SECTOR GROUPS
Research &
Innovation

THematic GROUPS
Access to
finance
Start-ups &
Scale ups

TAKE AWAYS

→ We appear in every
region for all who
want to go INTERNATIONAL

→ Support regional Policy Makers
understand the problems of
the SME EEN connects European
Commission

→ to connect with
NOT-European
countries

→ Support with
public procurement

Women
Entrepreneurship

ADDS
VALUE

Network performance
& processes

Internationalisation

Digitalisation

Sustainability

Communication
Champions

enterprise
europe
network



Client-centric

Tailored
Services

Expertise

COMMUNICATING THE NETWORK
WEBSITE

NETWORK BLOG

SUCCESS STORIES

THE Matic ANIMATIONS

I servizi di Enterprise Europe Network



Innovazione

Supportiamo le imprese per innovare, crescere e sviluppare nuovi prodotti e idee innovative accompagnandole su nuovi mercati.



Internazionalizzazione

Supportiamo le imprese ad entrare nei mercati internazionali e a cogliere nuove opportunità commerciali.



Ricerca partner internazionali

Aiutiamo le imprese a trovare nuovi partner commerciali, tecnologici e di ricerca per crescere ed espandersi all'estero.



Mercato Unico Europeo

Orientiamo le imprese nelle normative europee e a far sentire la propria voce in UE.



Digitalizzazione

Supportiamo le imprese ad introdurre nuove soluzioni digitali adatte alle loro esigenze per migliorare le loro performance.



Sostenibilità

Guidiamo le imprese nella transizione verso modelli di business più sostenibili.



Resilienza

Supportiamo le imprese a diventare più resilienti a fattori esterni e più agili nell'affrontare le sfide future.



Accesso al credito e ai finanziamenti UE

Supportiamo le imprese per individuare fonti di finanziamento e accedere alle opportunità offerte dell'UE.

LONDON
19-20-21
March 2025

PARIS
9-10-11
April 2025

STOCKHOLM
19-20-21
May 2025

MILAN
5-6
November 2025

**Sei una startup innovativa abruzzese? Partecipa
alle tappe estere SMAU 2025!**

Smau / News



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



**MANIFESTAZIONE DI INTERESSE RIVOLTA A STARTUP INNOVATIVE ABRUZZESI
PER LA PARTECIPAZIONE ALLE TAPPE ESTERE SMAU 2025 (LONDRA, PARIGI e
STOCCOLMA)**



Evento di lancio
20 febbraio

Pionieri dell'Export

il percorso per far crescere la tua azienda oltre i confini

Formazione

per comprendere e affrontare
il mercato globale

Export Assessment

per individuare le aree di
miglioramento della tua
azienda

Tutoring

personalizzato

per creare un piano strategico e
metterlo in atto con il supporto degli
esperti



Inizia il tuo viaggio ora!



Candidature aperte fino al
25 febbraio 2025



Acceleratore PMI Abruzzo

Agenzia di Sviluppo, Azienda speciale della Camera di commercio Chieti Pescara e Beople, prima azienda di Business Design in Italia, insieme **per aiutare le imprese abruzzesi a innovare in modo strategico, veloce ed efficace.**

[Scopri gli acceleratori](#)

COSA SONO GLI ACCELERATORI? SCOPRI GLI APPUNTAMENTI IN PROGRAMMA E COME PARTECIPARE

Innovare con il Business Design. In modalità SPRINT.

Ideati con la logica degli sprint di Business, un processo che utilizza il Design Thinking, il metodo Agile e un approccio strategico per ridurre i rischi e massimizzare le probabilità di successo, **gli Acceleratori sono percorsi con modalità e output predefiniti, senza perdite di tempo, senza sorprese: dalla rifocalizzazione sul valore al lancio di un nuovo progetto.**



Valuable Internationalization Strategies



Startup innovative



Economia circolare



<https://www.agenziadisviluppo.net/>



<https://www.instagram.com/agsvilchpe/>



<https://www.facebook.com/eenchieti/>
<http://www.facebook.com/AgenziadiSviluppo>



<https://www.linkedin.com/company/agenzia-di-sviluppo-azienda-speciale-cciaa-di-chieti/>



<https://twitter.com/AgsvilCHPE>



Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Il contesto



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

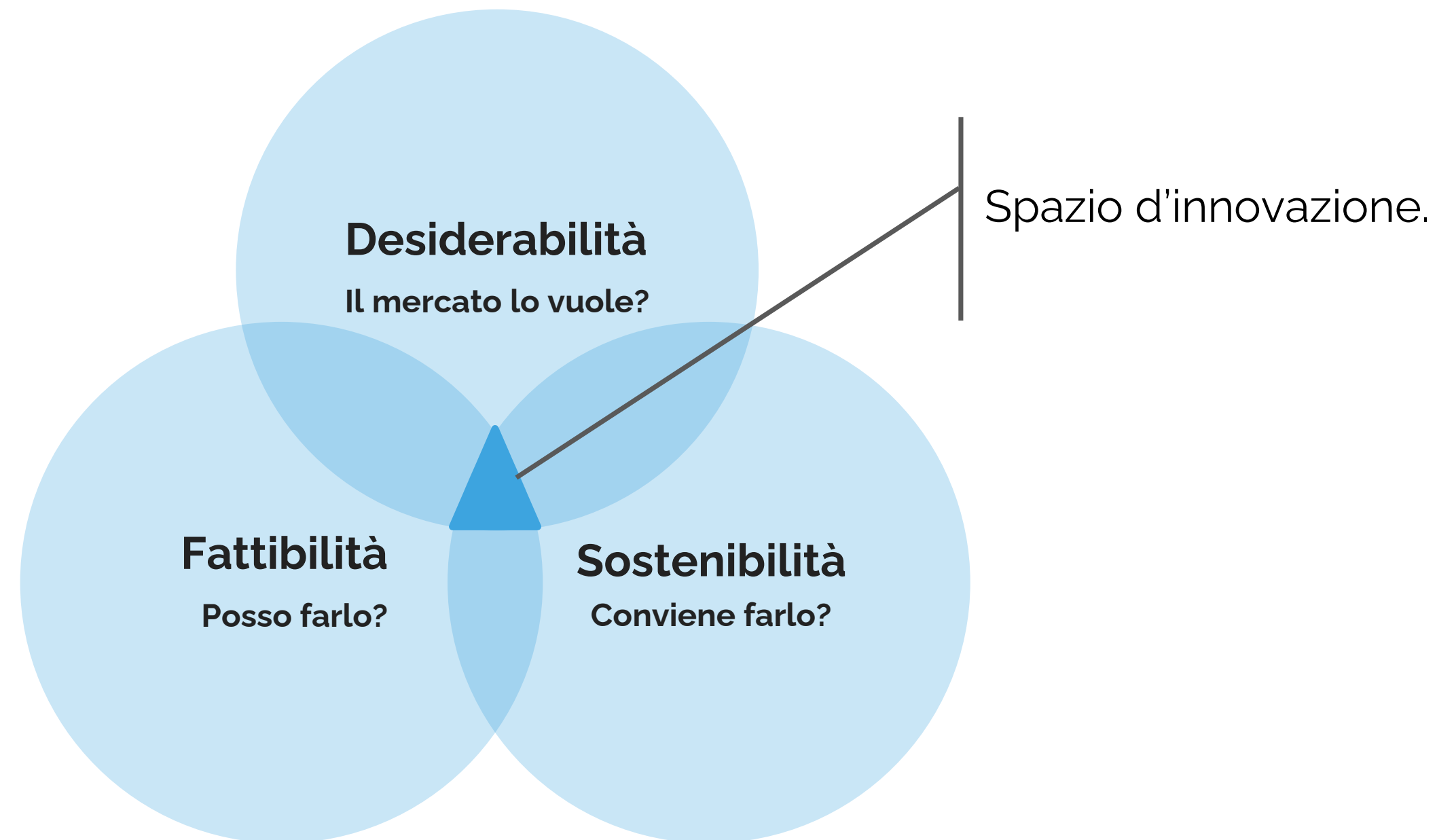


UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Le 3 dimensioni dell'innovazione



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Desiderabilità prima di tutto



La tecnologia è un abilitatore ma l'innovazione è ciò che adottano le persone. Concentrarsi sulla desiderabilità è un fattore critico di successo.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE

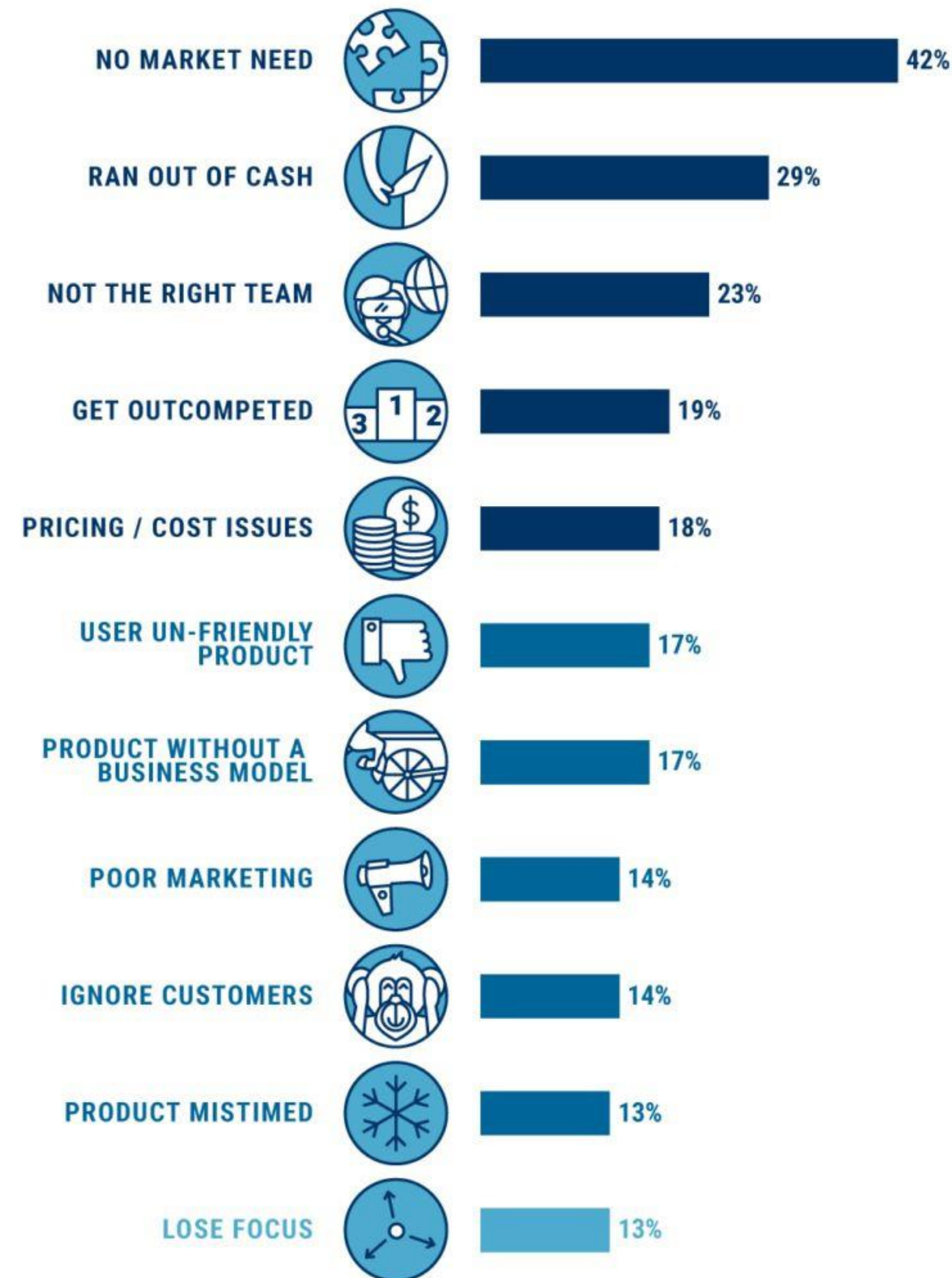


SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



BASED ON ANALYSIS OF 101 STARTUP POSTMORTEMS

Top 20 Reasons Startups Fail



**Ignorare i bisogni
dei clienti è il
principale motivo
di fallimento delle
startup.**

fonte CB INSIGHT



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

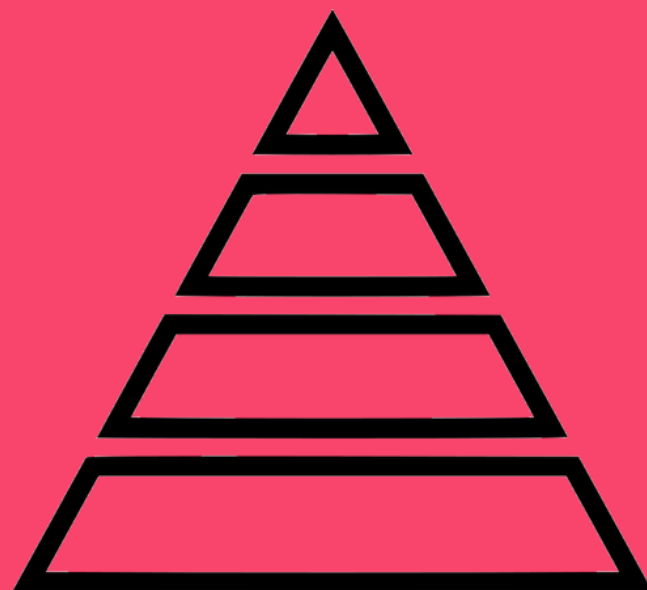


UNIONCAMERE

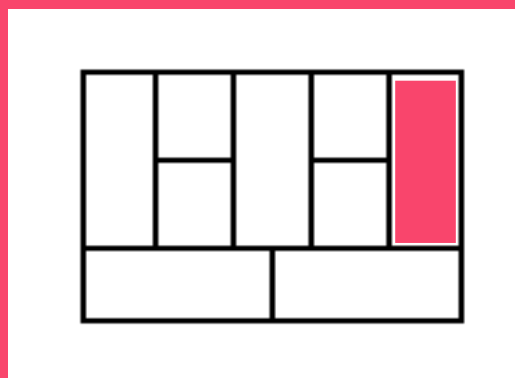


SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

1



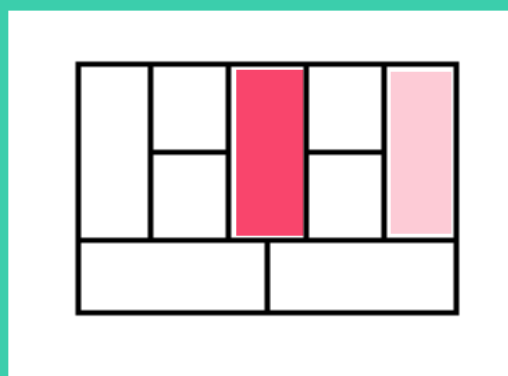
FIT PROBLEMA



2



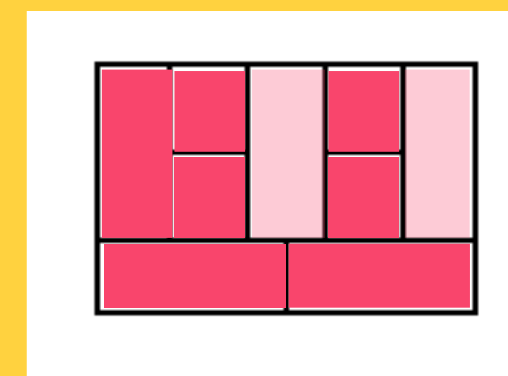
FIT SOLUZIONE



3



FIT BUSINESS MODEL





**Il modello di business è la
LOGICA attraverso la quale
un'organizzazione crea,
acquisisce e distribuisce
VALORE.**

Alexander Osterwalder Autore di
"Creare Modelli di Business"



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

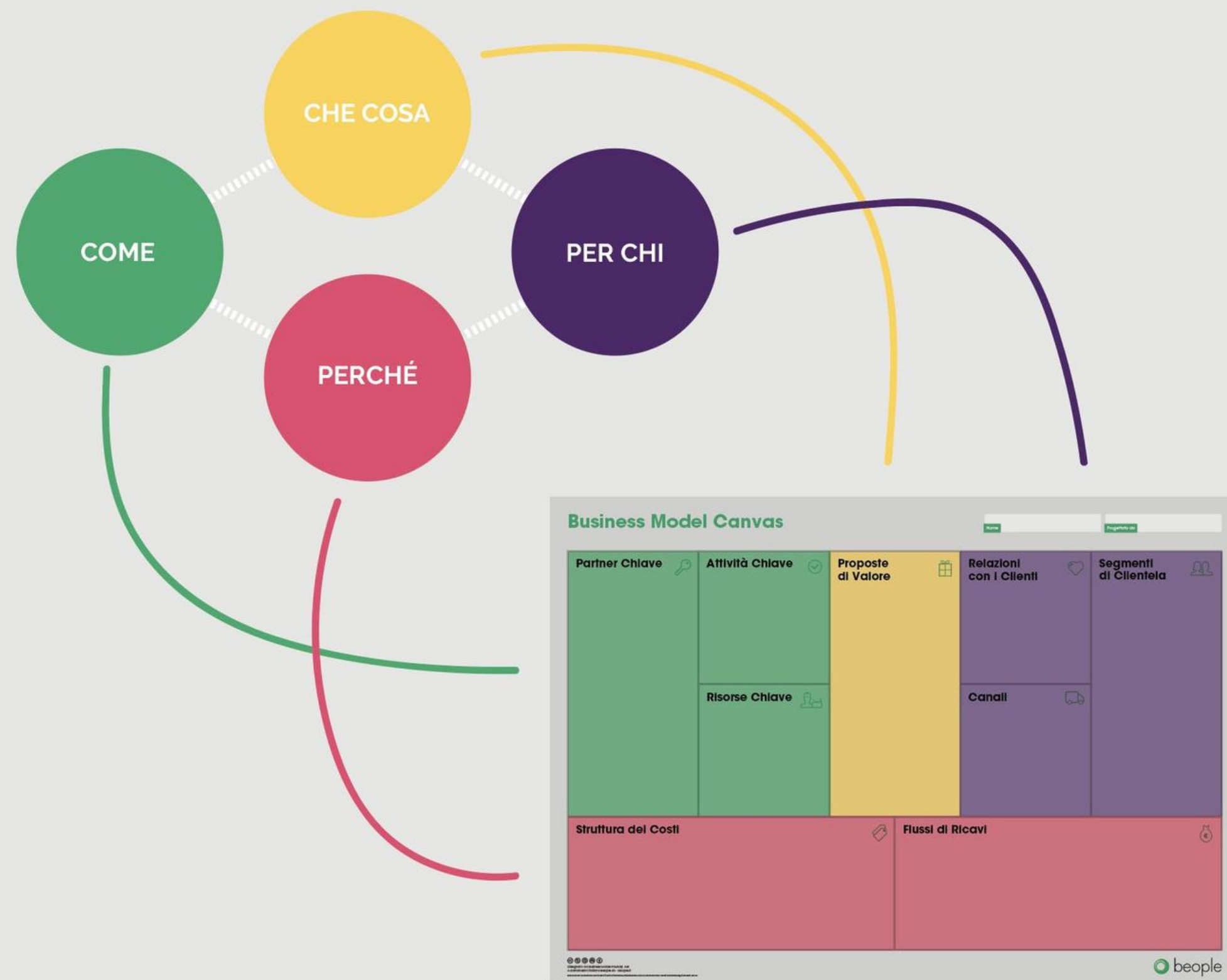


UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Il **Business Model Canvas** è il framework visuale che consente di rappresentare, analizzare, comunicare e innovare un modello di business attraverso un linguaggio semplice e condiviso.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Nome _____ Progettato da _____

Partner Chiave  8	Attività Chiave  7	Proposte di Valore  2	Relazioni con i Clienti  4	Segmenti di Clientela  1
	Risorse Chiave  6		Canali  3	
Struttura dei Costi  9			Flussi di Ricavi  5	

Disegnato da Business Model Foundry AG
Adattamento italiano Beopie srl - beopie.it

beople



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Utilizzare le mappe.

La mappatura del modello di business consente di:

1. avere un cruscotto visuale del modello as is
2. sperimentare su carta, quindi a rischio 0, nuove possibilità
3. comunicare più facilmente con potenziali investitori

Rispondendo alle **7 domande** predisposte da Osterwalder è possibile innescare ulteriori riflessioni sulle **performance** del modello attuale.

7 Domande per Valutare le Performance del Tuo Modello di Business

beople

Utilizza le 7 domande create da Alexander Osterwalder tratte dal libro Value Proposition Design per identificare le potenzialità di miglioramento del tuo modello di business. Cerchia quanto è performante il tuo modello di business da 0 a 10.

Valuta il tuo Business Model Design, cerchiando quanto è performante da 0 a 10



1. COSTI DI TRANSIZIONE
È facile o difficile per i miei clienti passare a un concorrente?

0 ————— 10

Niente impedisce ai miei clienti di andarsene. *I miei clienti sono legati per molti anni.*



2. RICAVI RICORRENTI
Sto generando ricavi ricorrenti?

0 ————— 10

Il 100 % delle mie vendite è transazionale. *Il 100 % delle mie vendite porta automaticamente a ricavi ricorrenti.*



3. GUADAGNARE PRIMA DI SPENDERE
Sto guadagnando prima di iniziare a spendere?

0 ————— 10

Sostengo il 100 % dei miei costi di beni e servizi prima di ottenere ricavi. *Ottingo il 100 % dei miei ricavi prima di sostenere i costi dei beni e servizi venduti.*



4. STRUTTURA DEI COSTI
La mia struttura mi consente di sostenere costi inferiori rispetto ai miei concorrenti?

0 ————— 10

La mia struttura di costi è superiore di almeno il 30 % rispetto ai concorrenti. *La mia struttura di costi è inferiore di almeno il 30 % rispetto ai concorrenti.*



5. ALTRI FANNO IL LAVORO PER TE
Quanto i clienti o terze parti del mio modello di business forniscono gratuitamente ciò che serve per farlo funzionare?

0 ————— 10

Sostengo i costi per tutto il valore creato nel mio modello di business. *Tutto il valore creato nel mio modello di business è creato gratuitamente da esterni.*



6. SCALABILITÀ
Quanto rapidamente e quanto velocemente il mio modello di business può crescere senza incorrere in blocchi (infrastruttura, customer support, ecc.)?

0 ————— 10

Far crescere il mio modello di business richiede risorse e impegno sostanziali. *Il mio modello di business non ha praticamente limiti alla crescita.*



7. PROTEZIONE DAI COMPETITOR
Quanto il mio modello di business è difficile da replicare?

0 ————— 10

Il mio modello non ha vantaggi e sono esposto alla concorrenza. *Il mio modello mi dà vantaggi sostanziali che è difficile battere.*

Le "7 Domande per Valutare le Performance del Tuo Modello di Business" sono un'opera creata da Alexander Osterwalder e tratta dal libro "Value Proposition Design" di A. Osterwalder. Copyright Strategizer AG • Adattamento Italiano Beople srl - beople.it



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

The Business Model Navigator

Oliver Gassmann,
Karolin Frankenberger
& Michaela Csik



Discover the 55 business models responsible for 90% of the world's most successful companies.



Il 90% di tutti i modelli di business non sono di fatto nuovi. Sono basati su 55 pattern esistenti.
- UNIVERSITÀ DI SANKT GALLEN -



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



Ignorare i bisogni dei clienti è il
principale motivo di fallimento
delle startup.

fonte CB INSIGHT



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

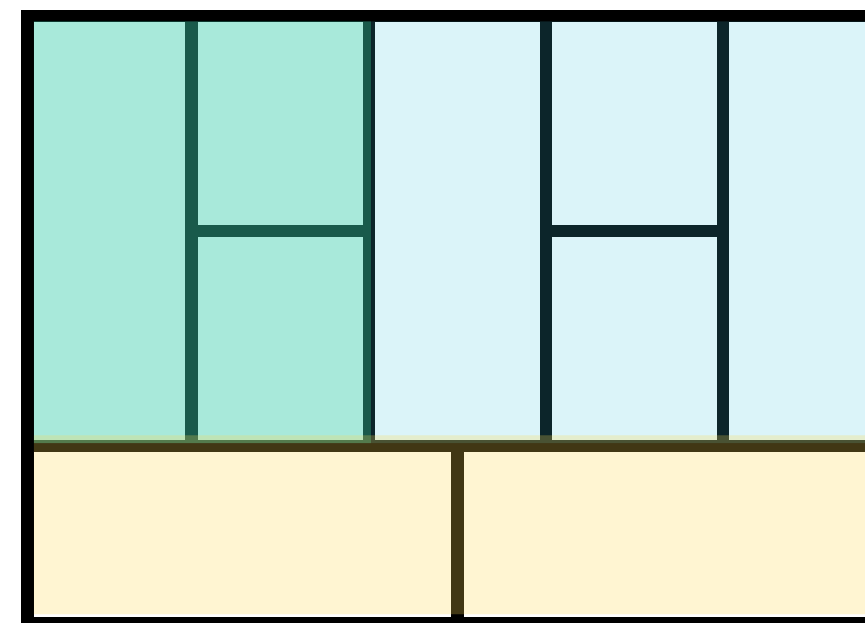
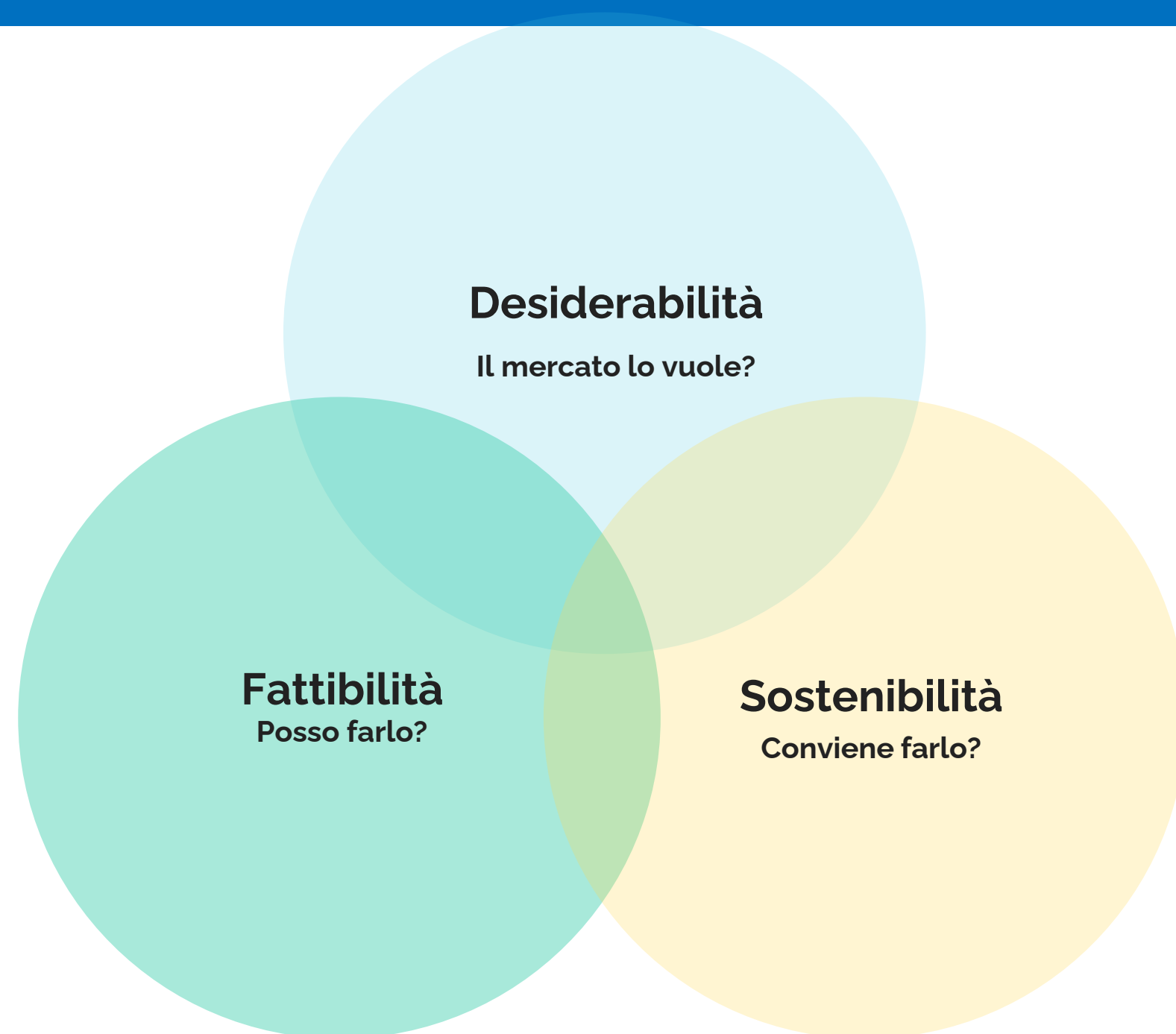
Caso studio: Owlet.

Clicca sulla slide per vedere il pitch fatto all'International Business Model Competition del 2013. Oppure copia e incolla questo link:

https://www.youtube.com/watch?v=f-8v_RgwGeo



Le 3 lenti del design.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

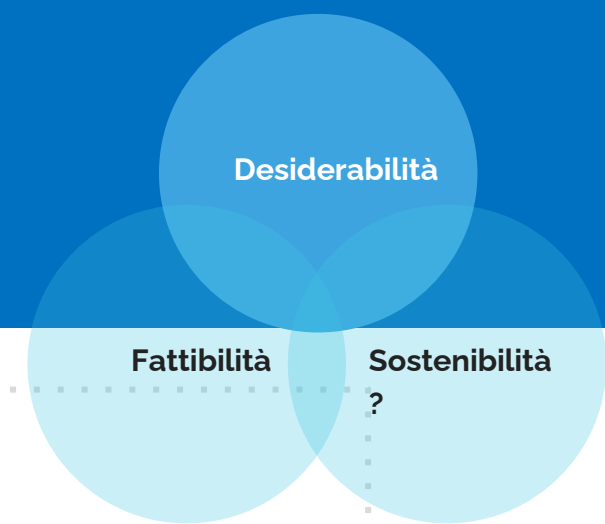


UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Ipotesi di desiderabilità.



SEGMENTI DI CLIENTELA

- Stiamo mirando ai segmenti di clientela giusti? I segmenti a cui miriamo esistono effettivamente? Sono abbastanza ampi?

CANALI

- Abbiamo i canali giusti per raggiungere ed acquisire i nostri clienti? Possiamo controllare i canali per fornire valore

PROPOSTE DI VALORE

- Abbiamo le giuste proposte di valore per i segmenti a cui miriamo? La nostra proposta di valore è abbastanza difficile da replicare?

RELAZIONI CON I CLIENTI

- Possiamo costruire le giuste relazioni con i nostri clienti Sarà difficile per un cliente passare a un concorrente? Possiamo conservare i clienti?



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

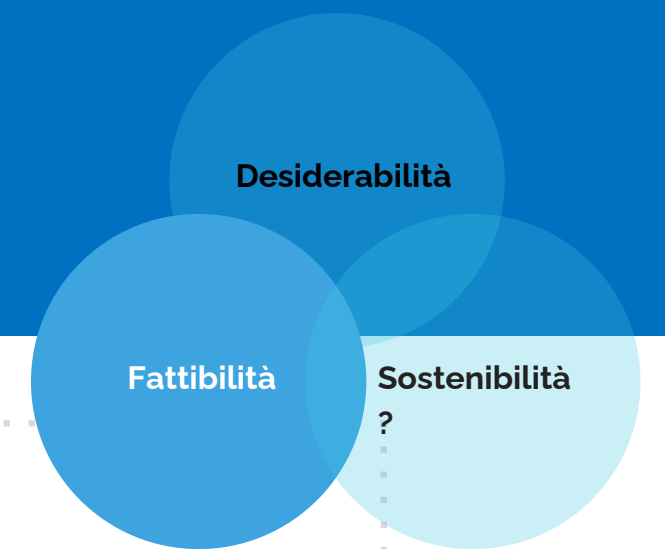


UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Ipotesi di fattibilità.



ATTIVITÀ CHIAVE

- Sarà possibile svolgere tutte le attività ad un livello qualitativo necessario per il nostro modello di business?

PARTNER CHIAVE

- Sarà possibile creare le partnership necessarie per costruire il nostro modello di business?

RISORSE CHIAVE

- Possiamo procurarci e gestire tutte le risorse e le tecnologie necessarie per gestire il nostro modello di business in modo scalabile?



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

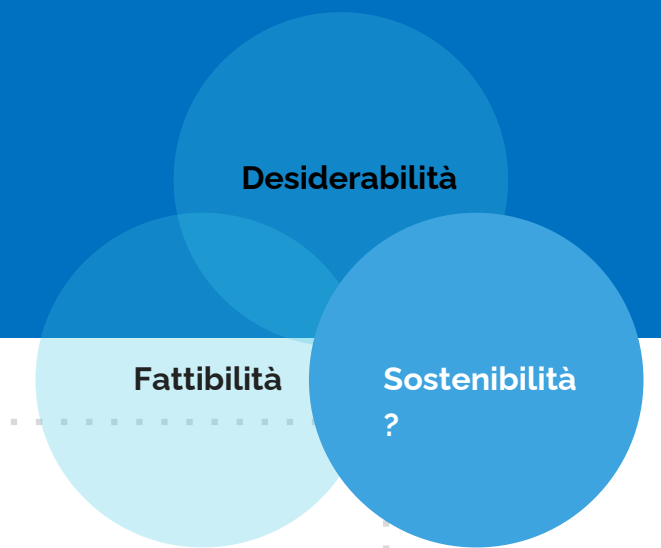


UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Ipotesi di sostenibilità.



FLUSSI DEI RICAVI

- Sarà possibile che i clienti paghino un prezzo specifico per la nostra proposta di valore? Possiamo generare ricavi sufficienti?

PROFITTI

- Sarà possibile generare ricavi superiori ai costi così da generare un profitto?

STRUTTURA DEI COSTI

- Possiamo gestire i costi della nostra struttura e possiamo tenerli sotto controllo?



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

“Your business plan
won't survive first
contact with
customers.”

- Steve Blank



Scenario planning (lean)



Crea scenari fittizi per
facilitare l'emersione di
nuove ipotesi

Obiettivo: 300.000€ / anno		
	Scenario 1	Scenario 2
Prezzo Giorni di lavoro	4 250 30	3 250 40
Arancini / ora Arancini	300	400
/ giorno (10 ore) Ricavi	300.000	300.000



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

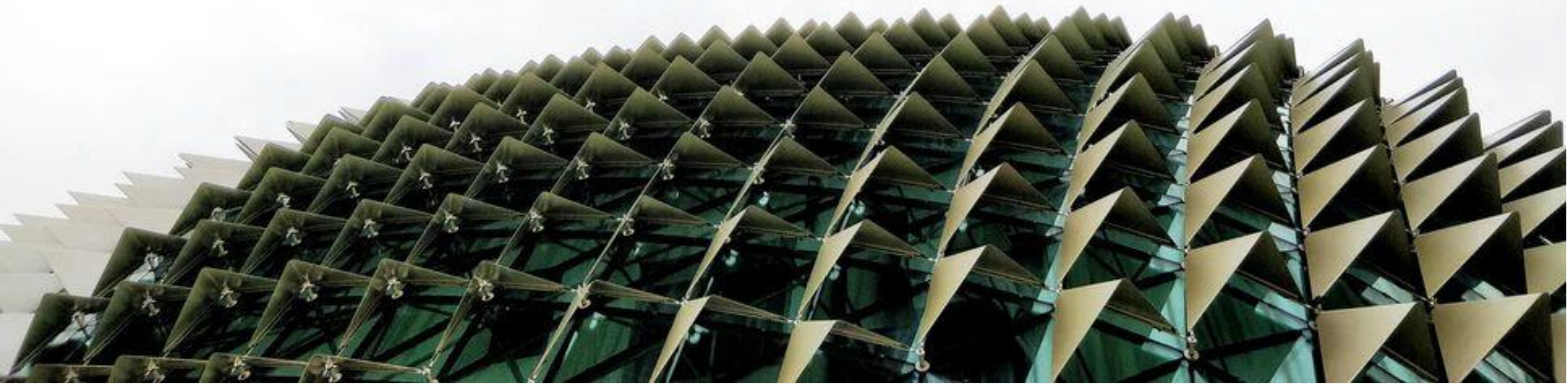


UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

...sempre alla ricerca dell'efficienza



Caratteristiche di una buona ipotesi.

TESTABILE

Può essere dimostrato se sia vera (valida) o falsa (invalida) sulla base di un'evidenza

PRECISA

Si sa cosa comporti il suo essere vera (chi, cosa, quando)

DISCRETA

Descrive solo una cosa distinta, testabile e precisa che si vuole indagare (esprime una variabile unica)



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

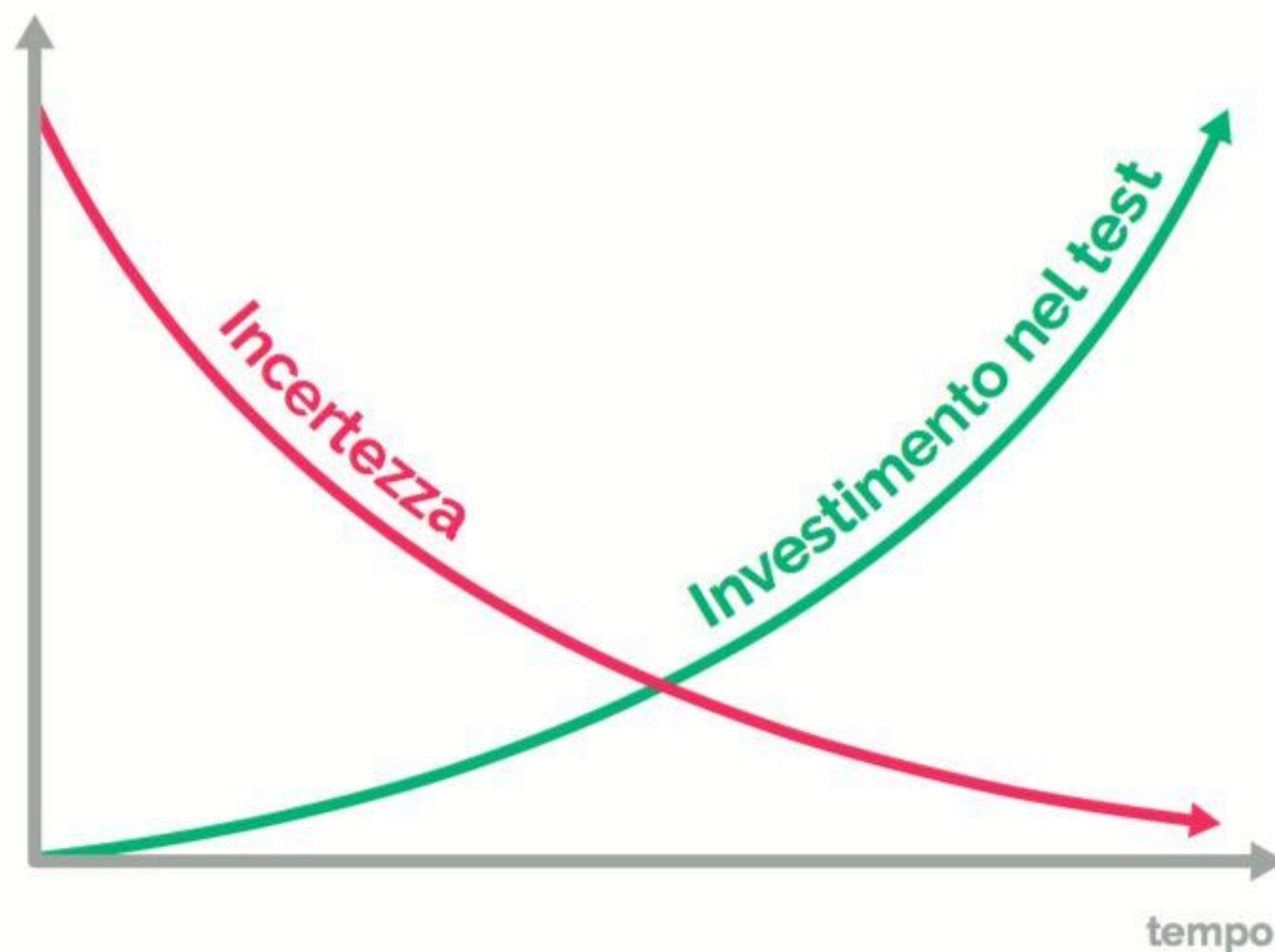


UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Dalle ipotesi agli esperimenti (lean).



Anche i test seguono i principi **lean**, ovvero prima di avviare test costosi in fase di grande incertezza è funzionale realizzare test a basso costo. Man mano che l'incertezza cala diventa possibile ipotizzare test più onerosi in grado di restituire risultati maggiormente attendibili.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE

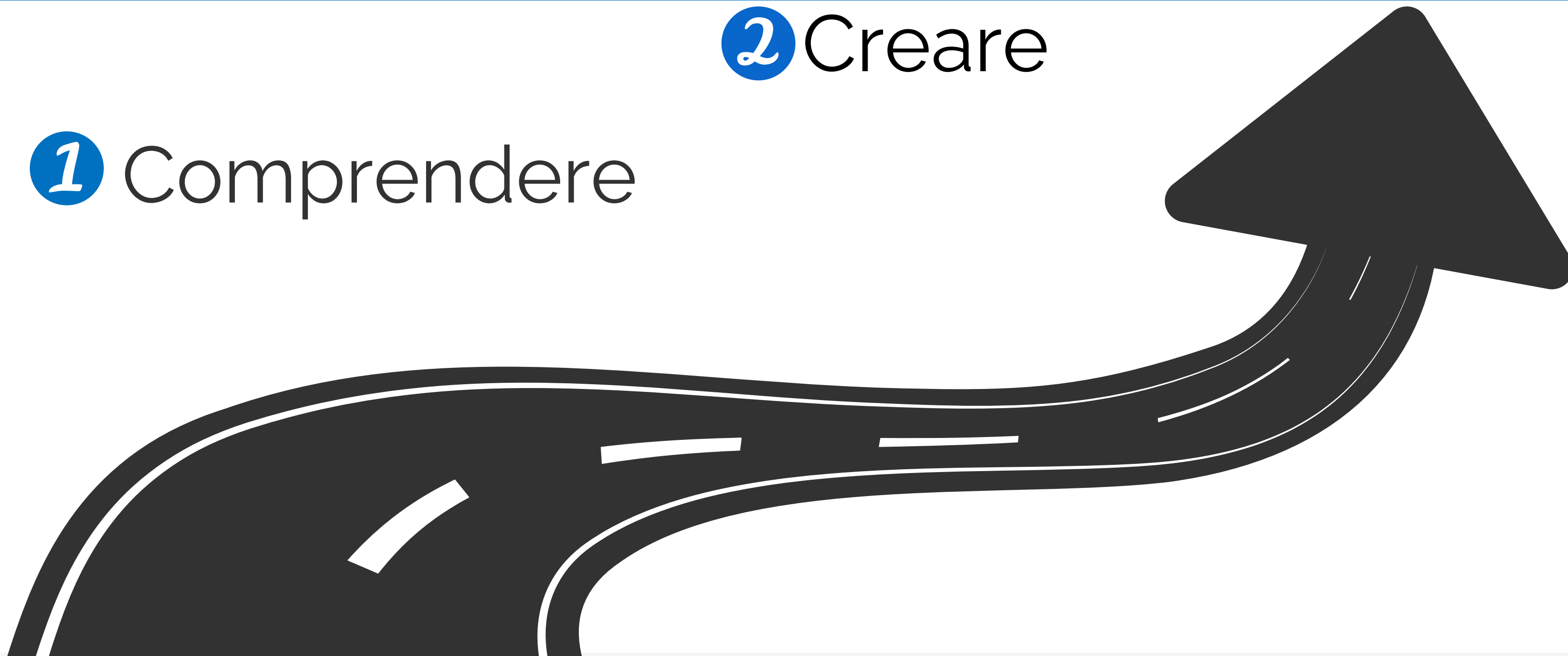


SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

③ Presentare

② Creare

① Comprendere



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE

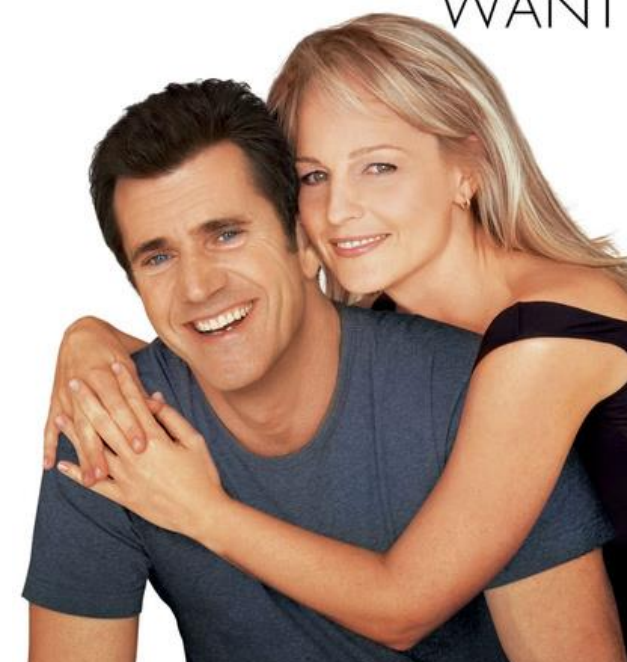


SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



la comunicazione riguarda
più **comprendere i problemi**
che illustrare soluzioni

MEL GIBSON HELEN HUNT
A FILM BY NANCY MEYERS
WHAT
WOMEN
WANT



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



Non riguarda te. Riguarda loro.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Non riguarda ciò che fai, ma ciò che vogliono



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA

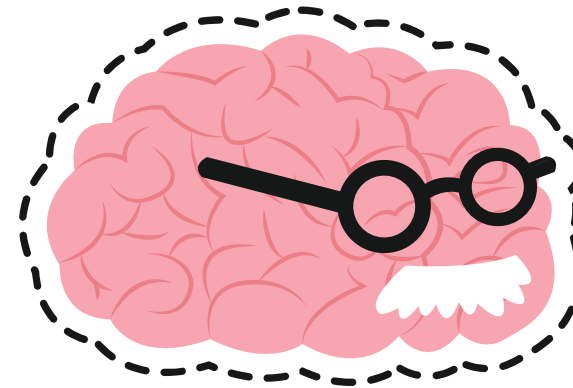


UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Non ti devi inventare cose strane...devi risolvere problemi reali.



Se non sappiamo **che
problema **risolviamo** per
chi, non possiamo sapere
come raccontare **cosa**.**



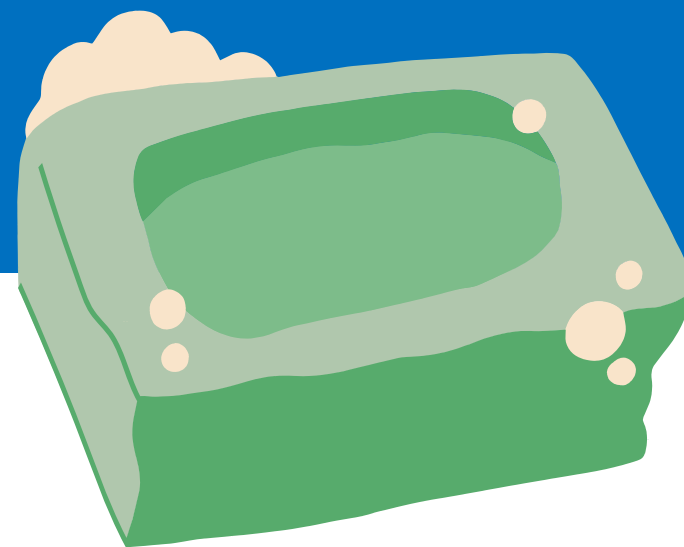
AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



Avrei potuto posizionare Dove come un sapone detergente per gli uomini con le **mani sporche**, ma ho scelto invece di posizionarlo come un prodotto di bellezza per le donne con la **pelle secca**. Funziona da 25 anni". David Ogilvy



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



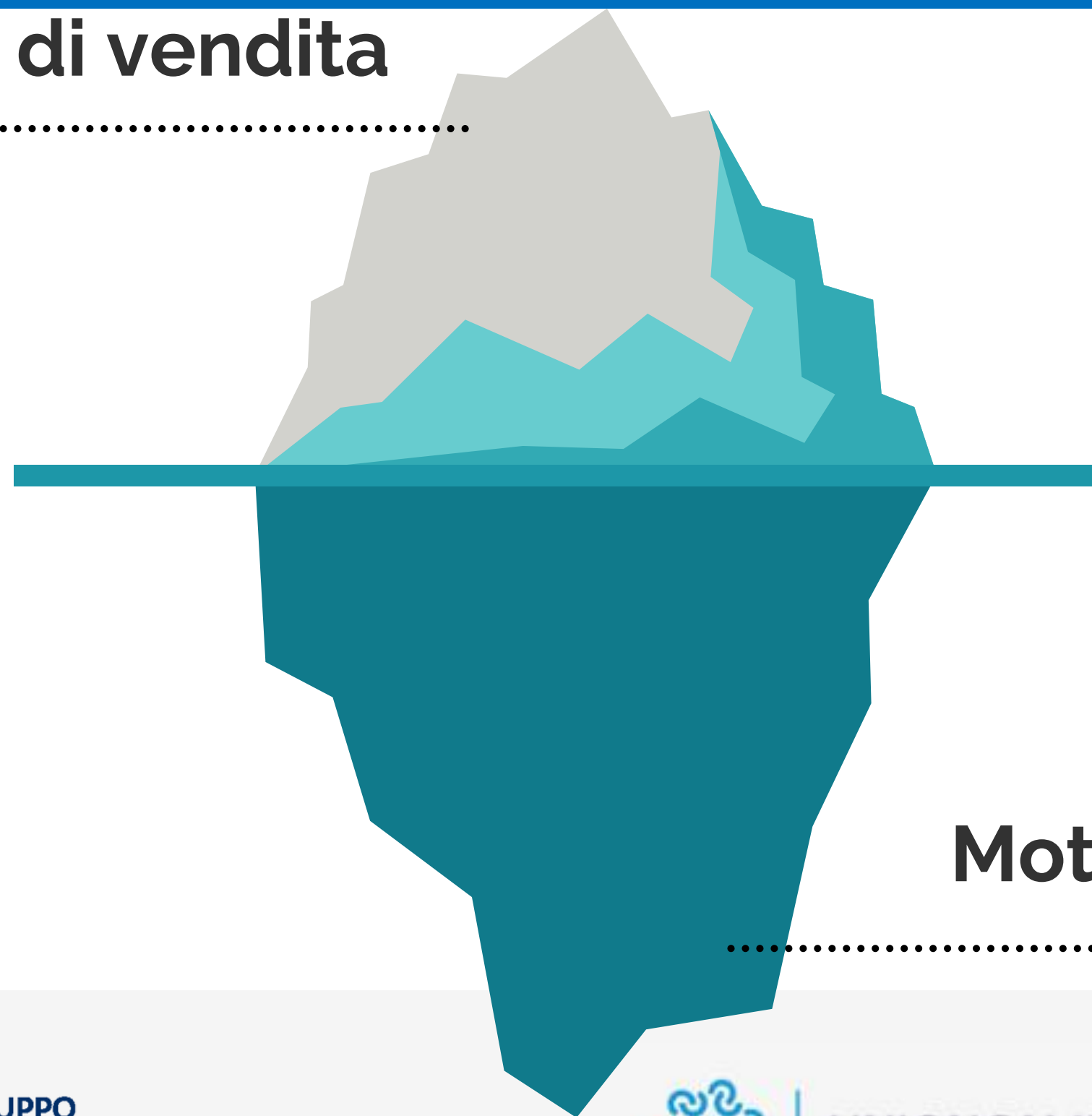
UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Argomenti di vendita

.....



Motivazioni di acquisto

.....



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



Al diavolo i fatti. Abbiamo bisogno di **storie!**



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

“il design non è una questione di decorazioni e ornamenti. Consiste invece nel rendere la comunicazione più chiara e semplice possibile per lo spettatore”.

Garr Reynolds



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Cosa vogliamo ottenere





Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Passo per passo



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Significato e definizione



Comprendere
Creare
Presentare

DARE VOCE AI MODELLI DI BUSINESS

dire la cosa giusta alle persone giuste al momento giusto
prima di dirla bene



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Definizione



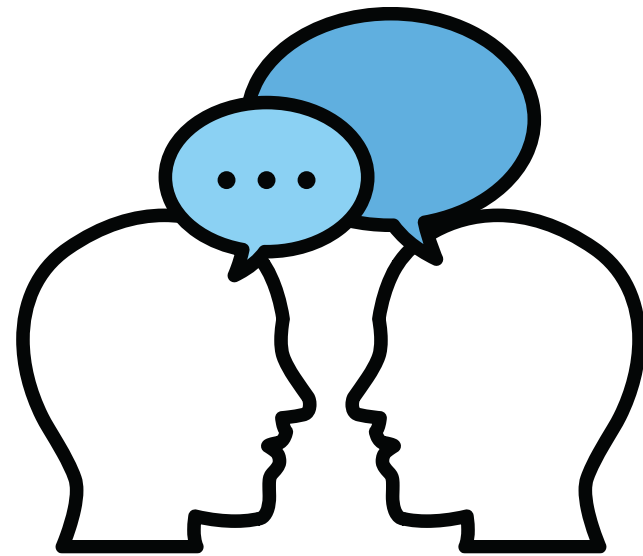
Strumento importante per gli startupper che vogliono presentare in modo efficace la loro idea di business in diversi contesti, non solo davanti a potenziali investitori ma anche nelle startup competition, contest o per partecipare a bandi per startup, ed è molto di più di una semplice presentazione in power point.



Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente

Comprende



la raccolta dei dati a supporto del progetto imprenditoriale

la creazione di un documento riassuntivo

la presentazione agli investitori

la risposta alle eventuali domande/dubbi sull'idea



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente



TEMPLA
TE



Sommario
Problema
Soluzione
Perché ora
Mercato



Concorrenza
Prodotto
Modello di Business
Team
Dati economici



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente



Sommario

Questa è l'apertura del discorso e la prima slide della presentazione che contiene tre elementi di grande importanza:

- il logo della startup
- la proposta di valore che rappresenti il significato della startup
- contatti dei co-proprietari della start up, fondamentali qualora si riuscisse a far colpo sugli interlocutori.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



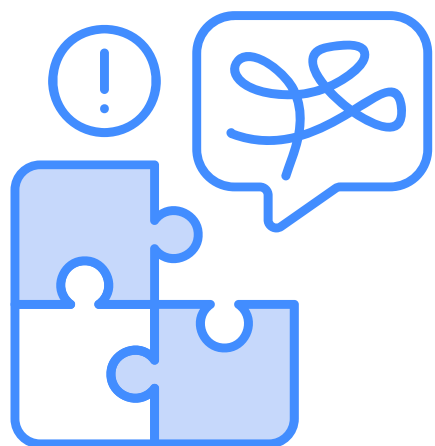
SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente

Problema

Si deve avere chiaro il problema da risolvere e per chi
per poter sapere COME e COSA raccontare



Dimostrare di aver individuato e raggiunto il Product Market Fit (la misura in cui un prodotto, o servizio, è in grado di soddisfare i bisogni di uno specifico mercato)



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente

Soluzione



La soluzione ai problemi manifestati va inserita subito dopo l'analisi del problema, questo sarà un ottimo espediente per dare maggiore valore alla tua proposta.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente



Perché ora?

Viene utilizzata dai founder della startup per dimostrare, attraverso la rappresentazione di dati tangibili, l'evoluzione del mercato di riferimento che ha portato prima alla manifestazione del problema e poi al prodotto come soluzione



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente

Mercato



Dimostrare le potenzialità economiche del progetto e del mercato di riferimento.
Per farlo sarà utile inserire all'interno del pitch una sezione dedicata allo studio del mercato, dove mostrare la posizione attuale nel mercato di riferimento e la sua posizione potenziale.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente



Concorrenza

Un elevator pitch efficiente non può essere realizzato senza una sezione dedicata allo studio della concorrenza.

Rappresenta infatti una delle sezioni più importanti e servirà agli startupper per esaltare gli elementi di unicità e di differenziazione dell'offerta rispetto a quella dei concorrenti.

Data l'importanza dell'analisi dei competitor per la realizzazione della business idea, sono in molti ad affidarsi ad incubatori certificati dal MISE.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente

Prodotto



In questa sezione è bene mostrare i dati e le interviste raccolte e presentare dei prototipi, dei rendering del prodotto che stai cercando di comunicare alla tua audience o all'investor.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente

Modello di business



Come nel caso precedente, anche questa sezione è una delle più importanti per la realizzazione di un valido pitch.

Il founder dovrà far comprendere:

- la rete di distribuzione e di vendita
- come pensa di monetizzare con il prodotto o servizio offerto
- quali i potenziali clienti
- come determinare il prezzo di vendita



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE

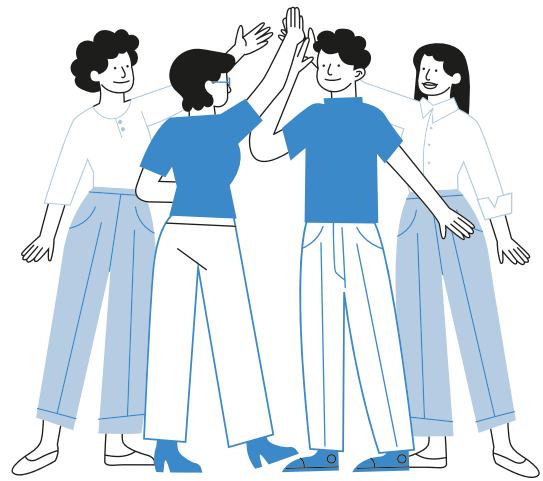


SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente

Team



Andranno descritti e presentati i collaboratori che formano il team con i relativi ruoli che svolgono all'interno dell'impresa, citando le competenze, fondamentali per il progetto, di ognuno di loro.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Elementi chiave di un pitch vincente

Dati economici



Presentare le proiezioni di guadagno dei prossimi esercizi, generalmente tre, concentrandosi non solo sul guadagno economico ma ponendo l'attenzione anche sul raggiungimento degli obiettivi di business.

Dovrà essere presente la richiesta di finanziamento per la realizzazione del progetto di business.

Bisogna fare attenzione a non esagerare con le richieste economiche per non scoraggiare i possibili investitori e tenersi pronti a “negoziare”.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE

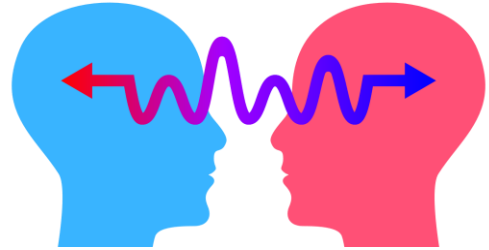


SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Soft skills e gestione dello stress e del linguaggio del corpo

Comunicazione efficace



Chiarezza e concisione: dritto al punto, usando un linguaggio semplice e comprensibile

Ascolto attivo: attenzione alle domande e ai feedback, dimostrando interesse e apertura

Storytelling: raccontare una storia coinvolgente che catturi l'attenzione e renda memorabile l'idea

Leadership e carisma: trasmettere entusiasmo e fiducia nel progetto, che sia in grado di motivare e ispirare il pubblico, sicurezza nelle capacità e nella visione.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Soft skills e gestione dello stress e del linguaggio del corpo

Gestione dello stress



Preparazione accurata: esercitarsi più volte, simulando diverse situazioni

Tecniche di rilassamento: per controllare l'ansia attraverso la respirazione profonda o la meditazione

Visualizzazione positiva: immaginando il successo del tuo pitch, aumentando l'autostima.



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Soft skills e gestione dello stress e del linguaggio del corpo



Linguaggio del corpo

Contatto visivo: mantieni il contatto visivo con il pubblico, creando un senso di connessione

Postura aperta: stai dritto, con le spalle rilassate, trasmettendo sicurezza e apertura

Gesticolazione controllata: usa le mani per enfatizzare i punti chiave, evitando movimenti nervosi

Sorrido: un sorriso sincero trasmette positività e crea un'atmosfera accogliente



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Come costruire un pitch d'effetto ed efficace

Soft skills e gestione dello stress e del linguaggio del corpo

Consigli aggiuntivi

Conosci il tuo pubblico: adatta il tuo linguaggio e il tuo stile alle persone che ti ascoltano.

Sii autentico: mostra la tua passione e la tua personalità, rendendo il tuo pitch unico.



Pratica, pratica, pratica



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



Grazie per l'attenzione

*serena.manzone@chpe.camcom.it
andreea.mighiu@chpe.camcom.it
www.agenziadisviluppo.net*



AGENZIA DI SVILUPPO
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio