

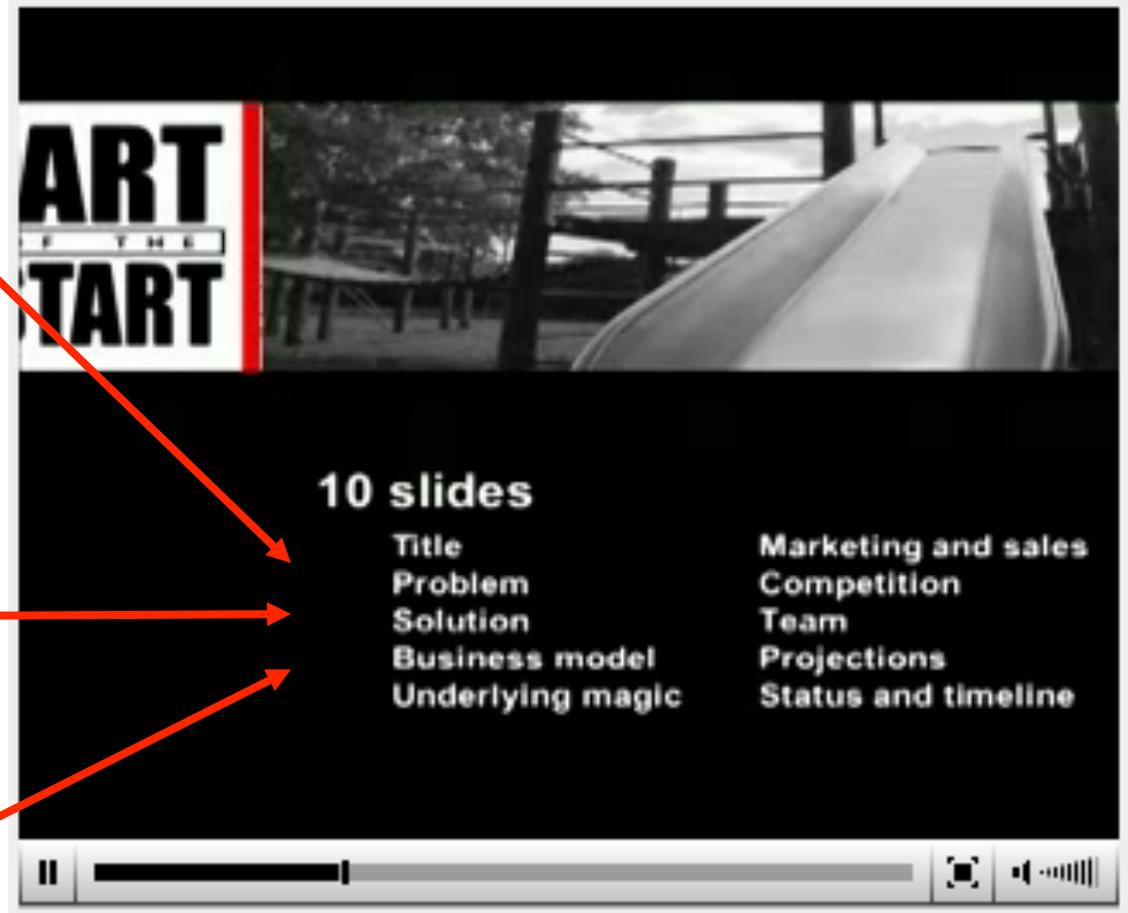
# L'elevator pitch

# Che cos'è un Elevator Pitch? Contesto Business Model/Plan

## Elevator Pitch:

- Il **problema (bisogno)** che risolverete (soddisferete)
- La vostra **soluzione**, la vostra **risposta**
- La **value proposition**

### Make a Great Pitch



# Value Proposition

- ▣ Chi vi ascolta alla fine del vostro pitch deve poter essere in grado di completare questo schema in modo accurato (Da “Crossing the Chasm” di Geoffrey Moore)

**Per** (clienti - obiettivo)

**che** (affermazione circa il bisogno o opportunità)

**Il/la** (prodotto/servizio o nome dell'impresa)

**è un** (prodotto/servizio o categoria dell'impresa)

**che** (affermazione circa il beneficio chiave / ragione per cui dovrebbe essere acquistatostatatement of key benefit).

**Diversamente da** (principale concorrente),

**Il nostro prodotto** (affermazione sulla principale differenziazione).

# Value Proposition – un esempio

**Per** gli studenti

**che** devono sostenere gli esami e

**per** gli studenti laureati

**che** quello stesso esame l'hanno già sostenuto con successo, e

**che** vogliono guadagnarsi qualche soldo con le ripetizioni

**TUTORED**

**è una** piattaforma

**che** consente di mettere in contatto chi ha già superato con successo l'esame con “quel professore”, “quel programma” e chi deve ancora affrontarlo.

**Diversamente da** CEPU o altri servizi analoghi che offrono un tutoraggio standardizzato,

**la piattaforma TUTORED** offre un tutoraggio mirato.

Tutored è un'impresa vera creata da studenti con meno di 25 anni. Per saperne di più e vedere e sentire il loro elevator pitch:

<http://www.windbusinessfactor.it/news-eventi/startup-e-finanza/come-costruire-un-buon-pitch-esempio-video/27575>

# I punti chiave su cui riflettere

- ▣ **Presentazione:** presentatevi al pubblico in modo diretto e colloquiale.
- ▣ **Il problema:** a quale problema/esigenza risponde la vostra idea di impresa? Chi può avere bisogno della vostra impresa?
- ▣ **La soluzione/value proposition:** descrivete in modo semplice come funziona la soluzione che avete progettato, insistete sulla caratteristica che la rende unica, originale e più efficace di altre.
- ▣ **Il modello di business:** come monetizza la vostra impresa?
- ▣ **I risultati:** mettete in evidenza i risultati da raggiungere (numeri, user base, media di crescita mensile, fatturato, etc.) e in quanto tempo.
- ▣ **Stato dell'arte:** dove si trova ora la vostra impresa.
- ▣ **Il mercato:** descrivete che mercato ha.
- ▣ **I competitor:** chi sono e come pensate di essere più forti di loro.
- ▣ **Il futuro:** quali sono i prossimi passi?
- ▣ **Il team:** perché le persone della vostra squadra sono il punto di forza della vostra impresa.
- ▣ **Advisors e partners:** racconta chi sta credendo in voi o sta vedendo in voi un valido partner.

# Presentazione: la regola del 3

- **L'“amo” (the hook)** Ottieni **a**ttenzione e **i**nteresse (un'affermazione o una domanda che catturi l'interesse e invogli a proseguire l'ascolto). I primi 10 secondi sono importantissimi perché il resto del pitch sia ascoltato con interesse.
- **L'argomento** Spiega e motiva i tuoi punti con passione (il pitch deve mostrare tutta la passione per l'idea, l'entusiasmo è facilmente contagiabile ed è utile a catturare l'attenzione: se non ci credi tu perché dovrebbero crederci gli altri? Attenzione, però, a non esagerare)
- Devi indurre **d**esiderio
- Prepara una scaletta
- **La chiusura** Richiedi un'**a**zione o una reazione

## AIDA!

# I punti chiave: il problema

- ▣ Esplicitare il problema che si intende risolvere.
- ▣ E' molto importante non solo focalizzare il problema, ma anche chiarire come si è intuita l'esistenza di quel problema e, soprattutto, come si è capito che è sufficientemente rilevante per poter costruirci un business sopra.
- ▣ ... un buon modo di esplicitare il problema è trasmettere "disagio" per una situazione (pain statement).

# I punti chiave: Value proposition

- ▣ Descrivere come si intende risolvere il problema esplicitato.
- ▣ E' importante fornire un esempio non solo di come funziona la soluzione, ma che faccia capire il suo valore. Mettere a fuoco il valore del prodotto o servizio offerto ai clienti in modo che sia chiaro come migliora la loro vita ...facendo guadagnare soldi

# Vedere chiodi ovunque perché abbiamo in mano il martello

- E' un errore molto comune. Non solo nelle idee di impresa...
- Non è un errore imputabile al pitch ma attraverso il pitch salta subito all'occhio e all'orecchio. Siete davvero sicuri che la vostra idea serva a qualcosa? Sicuri-sicuri? Sicurissimi? Non è che per caso avete appena comprato un nuovo martello e quindi vedete chiodi dappertutto?
- Se il vostro progetto è di aprire una catena di gelaterie non dovete aprire affermando "ci sono poche gelaterie al mondo..." ma "d'estate fa caldo, e tutti noi odiamo il caldo, vero?".
- Prima evidenziate il problema (che deve essere chiaro, reale) poi proponete la vostra soluzione. Mai il contrario.

# 9 consigli flash

per costruire un buon elevator pitch

# 1. Identificate il vostro obiettivo e i vostri interlocutori

- ▣ Prima di **iniziare a scrivere il vostro elevator pitch**, è bene porsi delle domande e fare delle attente riflessioni su quali obiettivi si vuole raggiungere e a quali interlocutori ci si deve rivolgere per poterli raggiungere.
  
- ▣ Gli obiettivi e/o gli interlocutori potrebbero essere diversi e quindi potrebbe essere necessario anche elaborare delle soluzioni diverse.
  - ▣ Stai presentando la tua idea di impresa a valutatori/investitori?
  - ▣ Stai presentando la tua idea di impresa alla stampa?
  - ▣ Stai presentando la tua idea di impresa a potenziali clienti?
  
- ▣ Prendete informazione sui vostri interlocutori!

## 2. Adattate il vostro pitch alla persona con cui state parlando.

- ▣ A seconda del vostro interlocutore cambieranno i punti su cui vi dovrete soffermare e il linguaggio che dovrete utilizzare..
- ▣ Come esercizio provate a crearne uno per ognuna delle categorie di persone a cui potreste raccontare la vostra idea (clienti, investitori, partner, utenti). Il punto è sempre lo stesso, non farvi mai trovare impreparati!

### 3. Chiarezza e semplicità

- Per trasferire un messaggio in modo efficace è necessario essere **chiari e usare un linguaggio semplice**. Questo vale indipendentemente dal vostro interlocutore. KISS – Keep It Simple, Stupid
- Preparate quindi una **scaletta**, 4-5 punti al massimo, per spiegare la vostra idea o presentarvi al meglio. Parlate come se la persona che avete di fronte fosse un bambino. In questo modo il vostro messaggio sarà comprensibile e rimarrà ben impresso.
- Siate brevi e non entrate troppo nel dettaglio. Allo stesso tempo toccate tutti i punti fondamentali del vostro progetto e **cercate di fare il più possibile nei primi 10 secondi**.

## 4. Usate bene i primi 10 secondi

- ▣ **I primi 10 secondi sono importantissimi.** Come in molte situazioni della vita “la prima impressione è quella che conta”.
- ▣ Sia se fate un video, sia se usate delle slide, sia fate una dimostrazione date inizio alla vostra presentazione con un incipit ad effetto, esprimete tutta la passione per ciò che fate e per gli obiettivi che volete raggiungere, **rendete virale il vostro pitch** – come dice Mirko Pallera, “La viralità è la condivisione sociale delle emozioni”.

## 5. Non esagerate. Siate credibili e concreti

- ▣ Entusiasmo e passione non sono sinonimo di esagerazione
- ▣ Non dovete convincere con effetti speciali ma con la forza delle vostre **idee (credibili e concrete)**

## 6. Gestite bene il tempo a disposizione.

- ▣ Non c'è molto da dire a riguardo, **calcolate bene il vostro tempo.**
- ▣ Create pitch di diversa durata (30 secondi, 60 secondi, 120 secondi) di modo che sarai sempre pronto ad affrontare ogni situazione
- ▣ Spesso si sente ripetere più e più volte la stessa cosa, in modo confuso e inutile. A causa di questo i pitch diventano interminabili bofonchiamenti senza senso e senza appeal. Le cose devono essere dette una e una sola volta, in modo chiaro, conciso e preciso. Poche parole ma ben organizzate e giuste.

## 6. Preparatevi a delle interruzioni e a possibili domande

- ▣ Potrebbe capitare di essere interrotti più volte nel corso di quei già pochi secondi, bisogna quindi **essere pronti e reattivi**. Il trucco sta nel prevedere tutte le possibili obiezioni.
- ▣ Siate preparati e attenti a rispondere alla molte domande che vi faranno: probabilmente quelle sono le cose che vogliono sentirsi dire.
- ▣ Se non avete una risposta pronta, non perdetevi la calma e **segnatevi la domanda** in modo da non farvi trovare impreparati le volte successive e soprattutto chiarire il punto per rafforzare la vostra proposta di impresa

# 7. Allenamento: prova e riprova

- ▣ Ogni talento senza il continuo allenamento perde smalto. Il continuo allenamento d'altro canto ti può far dono di qualsiasi talento tu voglia.
- ▣ **Il segreto per costruire un buon pitch è allenarsi tanto.** Esercitati inizialmente da solo, con gli amici, davanti lo specchio... I feedback che riceverai saranno utilissimi per perfezionarti.
- ▣ Evitate che l'elevator pitch si trasformi in una lezione imparata a memoria!

# 9 Struttura ideale per un pitch a un investitore

- ▣ Prima parlate del problema che risolverete con la vostra idea e come lo farete. Proseguite con il motivo per cui vi distinguete da altri eventuali concorrenti.
- ▣ Fate un breve accenno alle esperienze precedenti e/o competenze del vostro team e
- ▣ Chiudete con ciò di cui avete bisogno per far decollare la vostra startup.

# Tante applicazioni:

- ▣ Sei un imprenditore che raccoglie capitali
- ▣ Sei un commerciale che vende un prodotto/servizio
- ▣ Sei in cerca di lavoro e ti devi preparare per il colloquio
- ▣ Sei uno studente ... e devi rispondere a una domanda
- ▣ Sei alla ricerca di uno sponsor per una causa/la tua associazione/il torneo di...
- ▣ ...

# The Nine C's of an Effective Elevator Pitch

## by Chris O'Leary

- ▣ **1. Concise** An effective elevator pitch contains as few words as possible, but no fewer.
- ▣ **2. Clear** Rather than being filled with acronyms, MBA-speak, and ten-dollar words, an effective elevator pitch can be understood by your grandparents, your spouse, and your children.
- ▣ **3. Compelling** An effective elevator pitch explains the problem your Solution solves.
- ▣ **4. Credible** An effective elevator pitch explains why you are qualified to see the problem and to build your Solution.
- ▣ **5. Conceptual** An effective elevator pitch stays at a fairly high level and does not go into too much unnecessary detail.
- ▣ **6. Concrete** As much as is possible, an effective elevator pitch is also specific and tangible.
- ▣ **7. Customized** An effective elevator pitch addresses the specific interests and concerns of the audience.
- ▣ **8. Consistent** Every version of an effective elevator pitch conveys the same basic message.
- ▣ **9. Conversational** Rather than being to close the deal, the goal of an elevator pitch is to just set the hook; to start a conversation, or dialogue, with the audience.