

WMF ITALIAN ROADSHOW



18 MARZO 2022 / SALEMI (TP)



— Materiale di supporto

Guida al Pitch

Il pitch è il veicolo di promozione del progetto che deve contenere le **informazioni necessarie a divulgare e rendere attrattiva la propria business idea.**

Si tratta di fornire **informazioni chiave** sul progetto che diano le basi per valutare le sue potenzialità e fattibilità. Le asserzioni del pitch, siano esse qualitative e quantitative (i.e. ricerca di mercato, trend dell'industria, competitors) devono essere supportate da riferimenti alle fonti.



SOMMARIO

Gli elementi essenziali del pitch

- **1. Il problema/bisogno**

Quale bisogno/problema vuole risolvere/soddisfare la vostra idea?

- **2. Soluzione/Prodotto**

In cosa consiste la vostra idea imprenditoriale? Come risolve il problema? Qual è la vostra value proposition?

- **3. Mercato**

Qual è il vostro mercato di riferimento?

- **4. Competitors**

Quali altre soluzioni sono già presenti? In cosa si distingue la vostra idea? Qual è il vostro vantaggio competitivo?

- **5. Business Model**

Come la vostra idea imprenditoriale crea valore?

- **6. Roadmap**

Quali sono le attività e i passi fondamentali per lo sviluppo del progetto imprenditoriale?

- **7. Team**

Quali sono le figure professionali che contribuiscono alla realizzazione del progetto? Quali sono le loro competenze?

- **8. Financing**

Quali sono gli investimenti finanziari necessari? Quali sono i risultati economici che prevedete di raggiungere?



— — Cover Page

Prima di entrare nel dettaglio del pitch...

Ogni pitch deve avere una **slide di presentazione progetto** che contenga i seguenti elementi chiave:

- Titolo idea e logo (se disponibile)
- Soggetto proponente, titolo, data e luogo

Attenzione: è sempre bene utilizzare grafica e organizzazione testuale in maniera da rendere la presentazione più attrattiva e chiara possibile.



—1. PROBLEMA /BISOGNO

Gli elementi essenziali del pitch

Ogni progetto imprenditoriale o idea di business mira alla risoluzione di un problema o a soddisfare un bisogno, anche se latente.

In questa slide è importante definire **quale sia l'esigenza che si vuole risolvere** facendo riferimento a quattro aspetti fondamentali:

1. In che cosa consiste il problema?
2. Chi avverte il problema?
3. Quali sono le conseguenze del problema?
4. Quanto è rilevante il problema?



—2. SOLUZIONE /PRODOTTO

Gli elementi essenziali del pitch

Indicare **come l'idea di business mira a soddisfare il bisogno espresso o latente** risultato dell'analisi di mercato. Evidenziare in modo chiaro quale sia il **valore offerto** ai clienti.



— 3. MERCATO

Gli elementi essenziali del pitch

In questa slide è necessario definire e individuare chiaramente **chi sono i clienti/utenti** e il mercato target in termini quantitativi e qualitativi (come termini numerici, segmentazione geografica, demografica). Ad esempio:

- quanti sono i nostri clienti?
- quanti anni hanno?
- da dove provengono?



—4. COMPETITORS

Gli elementi essenziali del pitch

Occorre evidenziare **chi sono i competitors principali** dopo aver effettuato un'accurata osservazione e analisi delle loro strategie, punti di forza e debolezza.

Evidenziare **secondo quali parametri la soluzione proposta sia migliore** (esempio: costo, qualità etc.).



—5. BUSINESS MODEL

Gli elementi essenziali del pitch

Indicare quale sia il **modello di business** del progetto imprenditoriale evidenziando la **value proposition**.

Definire quale sia il **revenue model** del progetto. I flussi di cassa sono derivanti dalla vendita di quali prodotti o servizi?



— 6. ROADMAP

Gli elementi essenziali del pitch

Definire il **gantt chart** e le **milestones** del progetto (12-18mesi).

Individuare le attività fondamentali per lo sviluppo del progetto e relative tempistiche (i.e. sviluppo piattaforma, testing), indicare quale siano i risultati salienti che sono stati raggiunti o che si intende raggiungere (milestones, esempio: lancio piattaforma).

Il fine di questa slide è di fornire al lettore di aver strutturato un chiaro **percorso di sviluppo** del progetto.



—7. TEAM

Gli elementi essenziali del pitch

Indicare chi sono i membri del team evidenziando l'eterogeneità di **competenze** e i **ruoli** a cui saranno preposti. Un team con il giusto mix di competenze ed esperienze è fondamentale per lo sviluppo del progetto.



— 8. FINANCING

Gli elementi essenziali del pitch

Fornire in maniera chiara e sintetica i **risultati economici chiave** estratti dal piano economico finanziario (ricavi, costi, cashflow).

Se il progetto è nelle sue fasi embrionali, evidenziare la **struttura dei costi** attesi e le **vendite previsionali** con le correlate assunzioni alla base (i.e. market share, market penetration, crescita del mercato).



WMF Italian Roadshow

— — **Materiale di supporto**

Per integrare il pitch...

Fornire qualsiasi link o materiale di supporto (i.e. link a beta funzionante, mock up etc.).



Per qualsiasi ulteriore informazione contattare: innovation@webmarketingfestival.it



Via dei Mille, 3 - 40121, Bologna / Tel.: +39 051 0951294

www.ilfestival.it