



**WE MAKE  
FUTURE!**

**Il più grande Festival  
sull'*Innovazione*  
Digitale & Sociale**

**16-17-18 GIUGNO 2022 / FIERA DI RIMINI & ONLINE**

## IL PITCH: presentare un'idea innovativa

Il pitch è il una **breve presentazione del progetto** e deve contenere le informazioni necessarie a esporre e rendere interessante la propria idea.

Si tratta di fornire **le informazioni più importanti relative al progetto** che consentano di valutare le sue potenzialità e la sua possibilità di realizzarlo.

Quanto affermato nel pitch deve essere supportato da **riferimenti alle fonti**. È quindi necessario indicare da dove sono stati ripresi i dati di studio o come sono stati ottenuti.

### Gli elementi del pitch

1. *problema / bisogno*

2. *soluzione / prodotto*

3. *mercato*

4. *competitors*

5. *business model*

6. *roadmap*

7. *team*

8. *risorse*

## IL PITCH: presentare un'idea innovativa

### 1. IL PROBLEMA / BISOGNO

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

Ogni progetto imprenditoriale mira alla risoluzione di un problema o a soddisfare un bisogno. In questa slide è importante definire quale sia l'esigenza che si vuole risolvere indicando:

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?*



IL PITCH: presentare un'idea innovativa

## 2. LA SOLUZIONE / PRODOTTO

**In cosa consiste la vostra idea innovativa?  
Come risolve il problema?**

Indicare come la vostra idea imprenditoriale mira a **soddisfare un bisogno**.  
Evidenziare in modo chiaro **quale sia il valore offerto ai clienti**. Che vantaggio traggono?

## IL PITCH: presentare un'idea innovativa

### 3. IL MERCATO

#### Chi sono i vostri clienti?

In questa slide è necessario **definire e individuare** chiaramente chi sono i **clienti/utenti e il mercato**. Ad esempio:

1. *Quanti sono i nostri clienti?*
2. *Quanti anni hanno?*
3. *Da dove provengono?*

IL PITCH: presentare un'idea innovativa

## 4. I COMPETITORS

**Quali altre soluzioni sono già presenti?  
Cosa ha in più la vostra idea?**

Occorre evidenziare **quali sono le soluzioni già presenti sul mercato**, dopo aver osservato e analizzato le relative strategie e punti di forza e debolezza.

Evidenziare secondo quale aspetto la soluzione da voi proposta sia migliore (esempio: costa di meno? ha una qualità maggiore?)

## IL PITCH: presentare un'idea innovativa

### 5. IL BUSINESS MODEL

## Come la vostra idea imprenditoriale crea valore?

Nel business model bisogna descrivere **come funziona il vostro progetto e come questo porta valore:**

1. Perché il cliente dovrebbe scegliere la vostra idea? Chi sono i vostri possibili clienti e che canali usate per raggiungerli?
2. Quali sono le attività da svolgere (es. produttive, sviluppo piattaforma ecc..)?
3. Quali risorse (umane, finanziarie, fisiche) servono affinché il progetto funzioni e quali sono i costi più importanti da sostenere?
4. Quali sono i ricavi previsti? Come pagheranno i clienti?
5. Con chi collaborate?

Per ulteriori chiarimenti: <http://www.businessmodelcanvas.it/cosa-e-un-business-model/>

IL PITCH: presentare un'idea innovativa

## 6. LA ROADMAP

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

Individuare le **attività fondamentali** per lo sviluppo del progetto e le relative **tempistiche**.  
Indicare quali siano i **risultati fondamentali** che sono stati **raggiunti o che si intende raggiungere**.

Il fine di questa slide è di far capire al lettore che avete strutturato un chiaro percorso di sviluppo del progetto.





IL PITCH: presentare un'idea innovativa

## 7. IL TEAM

**Chi compone il team? Quali competenze ha e che ruolo svolge?**

IL PITCH: presentare un'idea innovativa

## 8. LE RISORSE

**Quali sono le risorse umane, finanziarie, e gli strumenti necessari alla realizzazione della vostra idea innovativa?**

**Definire tutte le risorse** necessarie per il vostro progetto, con riferimento a risorse finanziarie, risorse umane e strumenti. **Fornire** in maniera chiara e sintetica **i risultati economici previsti**.



Per qualsiasi ulteriore informazione contattare: [innovation@webmarketingfestival.it](mailto:innovation@webmarketingfestival.it)



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

[www.ilfestival.it](http://www.ilfestival.it)