

Comunicazione/presentazione

Elevator Pitch



1. Titolo

Inserisci il titolo dell'azienda, il tuo nome e i tuoi contatti.



2. Problema / Opportunità

Racconta quali sono i problemi che la tua idea può risolvere oppure i benefici che può apportare. la risposta alla domanda “*cosa stai vendendo?*” deve essere il più possibile semplice e diretta, tralasciando la terminologia specifica del marketing.



3. Value proposition

Qual è il valore unico che la tua idea vuole portare?



4. La magia che c'è sotto

Descrivi quello che c'è di incredibile e magico dietro (dentro) il tuo prodotto. Ma non riempire la slide di testo: qui è meglio utilizzare schemi, immagini oppure video. Se hai un prototipo o una demo, questo è il momento giusto per mostrarlo.



5. Modello di business

Spiega chi è che ha attualmente i tuoi soldi nelle proprie tasche e come pensi di riuscire a fare arrivare questi soldi nelle tue tasche: il modo in cui intendi sviluppare il tuo business.



6. Go-to-market plan

Illustra la strategia di marketing che vuoi utilizzare per raggiungere i tuoi potenziali clienti. Ovviamente senza andare in bancarotta.



7. Analisi competitiva

Fai capire al potenziale investitore chi sono i concorrenti, cioè dove i potenziali clienti stanno spendendo i loro soldi. In questa fase meglio aggiungere informazioni che sottrarre.



8. Il Team

Presenta il tuo gruppo di lavoro, il futuro team dirigenziale.
Non importa se il team non è ancora perfetto.



9. Proiezioni e metriche chiave

Fornisci una proiezione dei primi 3 anni. Attento però, non concentrarti solo sui soldi, pensa anche agli obiettivi di business che vuoi raggiungere, come il numero di clienti o il tasso di conversione. Sicuramente renderai il pitch più avvincente, andando a stimolare molta più curiosità verso il tuo progetto.



10. Stato dei lavori, deadline, timeline e utilizzo dei soldi

Racconta a che punto sei, come si presenta il futuro, di cosa hai bisogno e come verranno utilizzati i soldi che stai chiedendo.

