



L'evento internazionale  
sull'innovazione digitale

## WEB MARKETING FESTIVAL

20, 21, 22 GIUGNO  
2019 / RIMINI

Pitch  
Competition



## > IL PITCH

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 realizzabilità**.

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.





## > SOMMARIO

Gli elementi essenziali che il pitch deve contenere sono:

**Il problema/bisogno:** quale bisogno/problema la vostra idea vuole risolvere/soddisfare?

**Soluzione/Prodotto:** in cosa consiste la vostra idea imprenditoriale?

Come risolve il problema?

**Mercato:** chi sono i vostri clienti?

**Competitors:** quali altre soluzioni sono già presenti? Cosa ha in più la vostra idea?

**Business Model:** come la vostra idea imprenditoriale crea valore?

**Roadmap:** quali sono le attività e i passi fondamentali per lo sviluppo del progetto imprenditoriale?

**Team:** chi compone il team e che ruolo svolge?

**Risorse:** quali sono le risorse umane, finanziarie, e gli strumenti necessari alla realizzazione della vostra idea imprenditoriale?





## > COVER PAGE

Slide di presentazione del progetto che contenga i seguenti elementi:

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

Utilizzare grafica e organizzazione del testo in maniera da rendere la presentazione più interessante e chiara possibile.





## > IL PROBLEMA

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?





## > IDEA/SOLUZIONE

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?





## > MERCATO

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

Ad esempio:

Quanti sono i nostri clienti?

Quanti anni hanno?

Da dove provengono?





## > COMPETITORS

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?)







## > BUSINESS MODEL

Nel business model bisogna descrivere **come funziona il vostro progetto e come genera valore**. Definite come guadagnate.

Quindi:

Cosa vendete?

Quali sono i ricavi previsti?

Per ulteriori chiarimenti sugli aspetti principali del business model fare riferimento al seguente link:

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





## > TEAM

Indicare chi sono i membri del vostro team evidenziando **le competenze e il ruolo di ciascuno** all'interno del progetto.





## > ROAD MAP

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.





## > RISORSE

**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.**





## > MATERIALE DI SUPPORTO

Fornire qualsiasi link o altro materiale di supporto.

