



20 | Web 18 | Marketing Festival

- PITCH COMPETITION -



> IL 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 che il pitch deve contenere sono:

1. **Il problema/bisogno:** L'idea di business quale vuole risolvere/soddisfare?
2. **Soluzione/Prodotto:** in cosa consiste la nostra idea di business? Qual è la nostra value proposition?
3. **Mercato:** Qual è il mercato di riferimento?
4. **Competitors:** Quali sono i competitors? In cosa ci distinguiamo? Qual è il nostro vantaggio competitivo?
5. **Business Model:** Come l'idea di business crea, distribuisce e cattura 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 competenze che apportano al progetto?
8. **Financing:** Quali sono gli investimenti necessari? Quali sono i risultati economici che si prevede di raggiungere?



> COVER PAGE

Slide di presentazione progetto che contenga i seguenti elementi chiave:

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

Utilizzare grafica e organizzazione testuale in maniera da rendere la presentazione più attrattiva e chiara possibile.



> IL PROBLEMA

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?



> IDEA/SOLUZIONE

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**.



> MERCATO

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

Si consiglia di fare riferimento al mercato potenziale e i trend correlati.



> COMPETITORS

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.)



> BUSINESS MODEL

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?



> TEAM

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.

> ROAD MAP

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.



> FINANCING

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).



> MATERIALE DI SUPPORTO

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