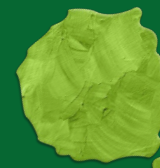




Co-funded by  
the European Union

# Green UP



Topic 4: Imprenditorialità di base

4.4: Presentare idee

ENTRI

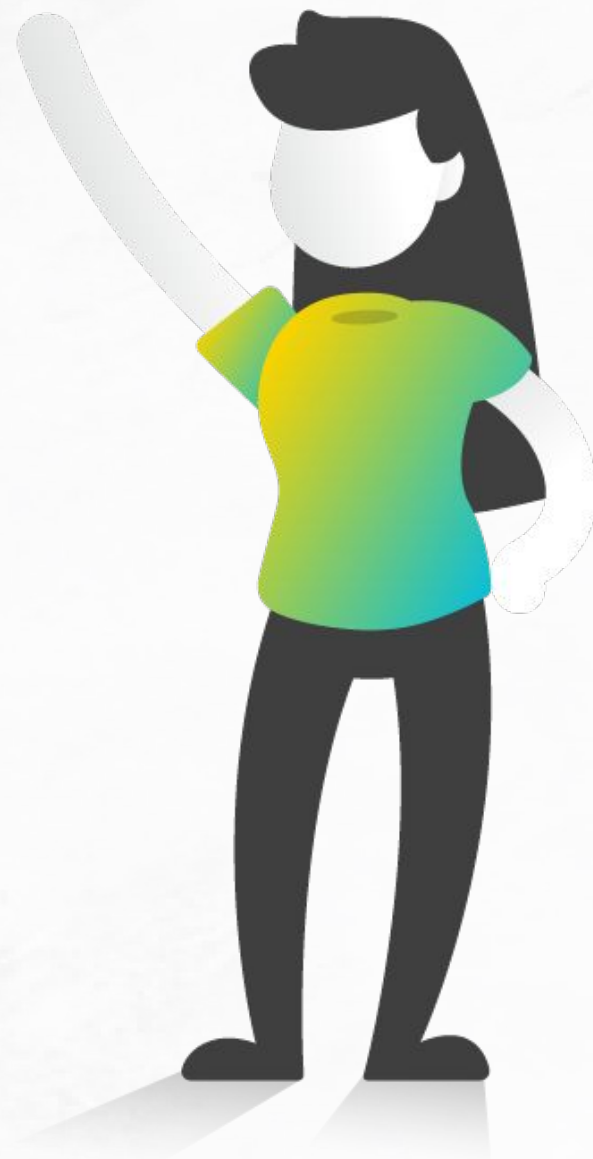




## PRESENTARE IDEE

### CONTENUTI

- 1) Introduzione
- 2) Business plan - Pitch Deck - Elevator Pitch
- 3) Elementi del piano aziendale
- 4) Come presentare un'idea imprenditoriale
- 5) Struttura dell'elevator pitch
- 6) Conclusione



# INTRODUZIONE



Nel dinamico panorama aziendale di oggi, la capacità di presentare efficacemente le proprie idee può fare la differenza tra il successo e le opportunità mancate.

Che siate aspiranti imprenditori, fondatori di startup o professionisti che desiderano migliorare le proprie capacità comunicative, questo modulo di microformazione è stato progettato per fornirvi gli strumenti e le tecniche necessarie per presentare le vostre idee commerciali con sicurezza e persuasione.

È interconnessa con i sottoargomenti precedenti: la creatività e le ricerche di mercato sono strumenti utili per sviluppare un business plan, presentare un'idea agli investitori e saperla esporre in modo conciso e dettagliato.



# BUSINESS PLAN - PITCH DECK - ELEVATOR PITCH



Quando si vuole avviare un'attività, è necessario:

**#1 Piano aziendale**

**#2 Pitch Deck**

**#3 Elevator Pitch**

Fondamentalmente tutti e tre i documenti hanno lo stesso contenuto, ma differiscono in termini di dettaglio e profondità.

Iniziamo con il business plan (**piano d'impresa**) che contiene tutto ciò che riguarda l'attività; creiamo una versione più compatta per la presentazione (**pitch deck**) e infine facciamo un discorso che contenga l'essenza della vostra attività (**elevator pitch**).

# ELEMENTI DEL PIANO AZIENDALE BUSINESS PLAN



**Il Business Plan** è un documento formale (spesso di 15-25 pagine) che illustra in modo esaustivo gli obiettivi di un'azienda. È una tabella di marcia e il fondamento di qualsiasi azienda.

Definisce inoltre come l'azienda intende raggiungere i propri obiettivi.

I business plan vengono creati e utilizzati da tutte le aziende, sia dalle startup che dalle organizzazioni consolidate.

Un business plan completo e ben congegnato è essenziale per le nuove imprese che cercano di attrarre investitori e assicurarsi finanziamenti; tuttavia, un business plan può essere utile anche a un'azienda consolidata.

Può mantenere il team esecutivo sulla stessa pagina in termini di iniziative strategiche e sulla strada per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Un business plan può essere rivisto e corretto regolarmente, e se ne possono creare di nuovi se l'azienda decide di intraprendere una strada diversa.

La maggior parte dei modelli di business plan comprende sette elementi:

una sintesi, la descrizione dell'azienda, i prodotti e i servizi, l'analisi del mercato, la strategia di marketing, i dati finanziari e il budget. Il documento comprenderà anche un'appendice con dati a supporto delle sezioni principali.


Non esiste uno schema o un modello specifico.

# ELEMENTI DEL BUSINESS PLAN



- 1) **Riassunto esecutivo:** illustra l'azienda e i suoi obiettivi. Include la dichiarazione della missione e informazioni sulla leadership, i dipendenti, le operazioni e la sede.
- 2) **Descrizione dell'azienda:** Illustra il piano e la visione dell'azienda. Dovrebbe includere il nome dell'azienda, la struttura aziendale e una panoramica del mercato di riferimento.
- 3) **Prodotti e servizi:** Questa sezione illustra i prodotti e i servizi offerti. Può includere i prezzi, la durata del prodotto, i vantaggi, i prodotti simili e i concorrenti.
- 4) **Analisi del mercato:** Un'azienda deve comprendere il proprio settore e il mercato di riferimento. L'analisi del mercato è un'operazione che permette di individuare la concorrenza e di pianificare il modo in cui differenziarsi.
- 5) **Strategia di marketing:** Questa parte spiega come l'azienda intende attirare e fidelizzare i clienti, delinea un chiaro canale di distribuzione e definisce le strategie pubblicitarie e di marketing previste.
- 6) **Dati finanziari:** Un business plan dovrebbe includere la pianificazione e le proiezioni finanziarie dell'azienda. Nel caso di un'azienda consolidata, questo include rendiconti finanziari, bilanci e altri documenti.
- 7) **Budget:** Ogni azienda ha bisogno di un budget, quindi ogni business plan deve specificare i costi di personale, sviluppo, produzione e marketing.

# COME PRESENTARE UN'IDEA IMPRENDITORIALE/1



Un **pitch deck**, noto anche come start-up o investor pitch deck, è una presentazione che aiuta i potenziali investitori a conoscere meglio la vostra azienda. Per quanto possa sembrare strano, l'obiettivo principale di un pitch deck non è quello di ottenere un finanziamento, ma di arrivare al prossimo incontro.

Si compone di una parte di presentazione in slide - solitamente realizzata con Powerpoint, Prezi o Keynote - e di una parte di elevator pitch che consiste nell'illustrare in modo conciso (da 30 secondi a 5 minuti, proprio come in una conversazione in ascensore) i vari aspetti del business plan in modo professionale e accattivante, con l'obiettivo di lasciare all'interlocutore una chiara impressione del vostro progetto imprenditoriale.



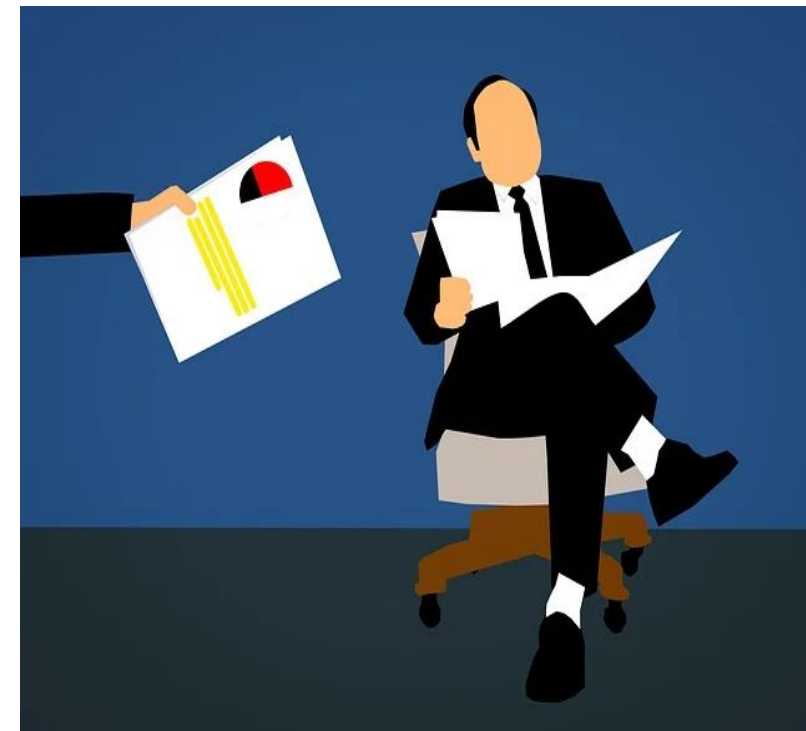
# COME PRESENTARE UN'IDEA IMPRENDITORIALE/2



Il pitch deck dovrà trattare ciascuno di questi argomenti:

1. Missione o visione
2. Il problema da risolvere
3. Le dimensioni del mercato dell'opportunità
4. Il vostro prodotto e ciò che lo rende unico
5. Trazione e ricavi
6. Prova che il vostro team è in grado di eseguire

La presentazione del pitch deve inoltre supportare ogni argomento con dati e approfondimenti concreti e mostrare la prova che le persone sono disposte a pagare per il vostro prodotto. L'obiettivo è trovare un equilibrio tra fornire prove che infondano fiducia agli investitori e suscitare il loro interesse con la visione del futuro della vostra azienda.



# COME PRESENTARE UN'IDEA IMPRENDITORIALE

## Raccontare una storia.

Un argomento comune tra gli esperti è stato quello della necessità di essere personali e di creare una narrazione. Inquadrare l'idea imprenditoriale come una storia aiuta anche a spiegare la passione per la propria attività.

## Definire il problema

Se il vostro prodotto non risolve un problema o non soddisfa un bisogno dei clienti, gli investitori non condivideranno il vostro entusiasmo. Un'accurata ricerca di mercato, insieme a sondaggi e interviste con i clienti, può mostrare se il vostro prodotto è necessario.

## Esercitarsi il più possibile

Fate la vostra presentazione ad amici, parenti, vicini di casa o a chiunque sia disposto ad ascoltarvi: vi permetterà di capire dove potete migliorare la vostra presentazione.

## Siate realistici.

Sebbene la pratica del lancio sia d'obbligo, molto raramente il vostro lancio andrà esattamente come previsto. Avere aspettative realistiche vi aiuterà nella preparazione. È importante esercitarsi per vivere un'esperienza di presentazione realistica, che potrebbe includere interruzioni da parte degli investitori che fanno domande.





# STRUTTURA DELL'ELEVATOR PITCH

Un elevator pitch è un riassunto conciso e convincente di un'idea, di un prodotto, di un servizio o di voi stessi che può essere consegnato nel tempo necessario per salire su un ascensore, in genere da 30 secondi a 2 minuti.

È stato progettato per catturare rapidamente l'attenzione del pubblico e comunicare gli aspetti più importanti di ciò che si sta presentando.

La struttura di un elevator pitch:

**Introduzione:** Iniziate con un breve saluto e presentate voi stessi o la vostra azienda.

**Dichiarazione del problema:** Esprimete chiaramente il problema o la sfida che la vostra idea, prodotto o servizio affronta. Evidenziate i punti dolenti o le difficoltà che il vostro pubblico target deve affrontare.

**Soluzione:** Descrivete la vostra idea, il vostro prodotto o servizio e come risolve il problema che avete menzionato. Concentratevi sulle caratteristiche o sui vantaggi unici che contraddistinguono la vostra soluzione.

**Proposta di valore:** Evidenziate il valore e i vantaggi che la vostra soluzione apporta al pubblico. Spiegate come migliora la loro situazione o soddisfa le loro esigenze.

**Opportunità di mercato:** Discutete le dimensioni del mercato potenziale o la domanda della vostra soluzione. È qui che si dimostra che esiste un pubblico significativo per la vostra offerta.

**Trazione o prova:** Se disponibile, citare qualsiasi prova di validazione o trazione, come testimonianze di utenti, partnership o vendite iniziali.

**Differenziazione:** Spiegate come la vostra soluzione si distingue dalla concorrenza. Cosa la rende unica, innovativa o superiore?

**Invito all'azione:** Concludete la vostra presentazione con un chiaro invito all'azione. A seconda del contesto, potrebbe trattarsi di una richiesta di un incontro successivo, di un investimento, di una collaborazione o di un'ulteriore esplorazione.

**Chiusura:** Concludete con un ringraziamento e una frase di chiusura memorabile che rafforzi il vostro messaggio chiave.



**L'obiettivo è generare interesse e curiosità in modo che il pubblico voglia saperne di più. Adattate il vostro elevator pitch al vostro pubblico specifico e ai suoi interessi, ed esercitatevi a proporlo con sicurezza ed entusiasmo.**

# CONCLUSIONE

Questo modulo ha permesso di acquisire preziose intuizioni e strumenti per portare le vostre capacità di presentazione al livello successivo. Ricordate che presentare le vostre idee commerciali non significa solo condividere informazioni, ma ispirare l'azione, favorire le connessioni e lasciare un'impressione duratura.

Ormai avete imparato l'importanza di capire il vostro pubblico, di creare narrazioni avvincenti e di mostrare il valore unico delle vostre idee.

Ricordate che presentare le vostre idee imprenditoriali non significa solo mostrare il potenziale delle vostre iniziative, ma anche condividere la vostra passione, dedizione e visione.

# RIFERIMENTI

- <https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/writing-business-plan/main-components>
- <https://www.businessnewsdaily.com/10921-pitching-potential-investors.html>
- <https://www.business-plan.it/blog/differenze-tra-business-plan-pitch-deck-elevator-pitch/>



**GRAZIE!**