

COME FONDARE UNA START-UP

Pitch agli investitori

Con il termine Pitch si fa riferimento al tipico strumento utilizzato per presentare il proprio progetto agli investitori e per comunicare le informazioni più importanti con l'obiettivo di trasmettere fiducia.

Per realizzare un pitch bisogna raccogliere tutti i dati a supporto del progetto imprenditoriale, creare una scaletta che comprenda i punti principali e creare un documento riassuntivo. Oltre che preparare la presentazione agli investitori, bisogna inoltre prevedere le domande che questi possono fare sull'idea e preparare le relative risposte.

Bisogna inoltre essere dei bravi comunicatori, abili nel public speaking e trasmettere l'entusiasmo che si ripone nella propria idea di startup.

Durando pochi minuti, il pitch deve essere sintetico e ben strutturato. In particolare, secondo il modello ideato da Guy Kawasaki, le informazioni da inserire sono: il titolo, il problema e la soluzione ad esso correlata, la value proposition, e cioè l'insieme delle motivazioni che spingono i clienti a scegliere questa soluzione piuttosto che altre, la cosiddetta "salsa segreta", il business model, il modello di acquisizione dei clienti, anche detto go-to-market plan, l'analisi dei competitor, il team, le previsioni di guadagno e la somma di finanziamento necessaria.

L'Elevator Pitch, conosciuto anche come elevator speech, è una presentazione ancora di più breve durata (si parla infatti di secondi) strutturata per colpire e comunicare in maniera lampante l'idea imprenditoriale. Il termine "elevator pitch" nasce dall'idea di trovarsi in un ascensore con un potenziale investitore, e di avere meno di un minuto per riuscire a convincerlo a finanziare la propria startup.

Un elevator speech può essere fatto pubblicamente ma anche attraverso un'e-mail o un video e deve essere in grado di generare un'emozione o trasmettere un sogno e allo stesso tempo esprimere credibilità e infondere certezze. Può inoltre essere utilizzato per situazioni e contesti come: presentazioni su home page del sito web, fiere, ricerca di fondi ed investimenti per startup e idee, incontro con un potenziale cliente, eventi mondani e sociali, eventi di networking.

Il modello di riferimento in questo caso è il modello AIDA, che è sicuramente il migliore in questo campo e che offre una comunicazione basilare per il marketing.

AIDA è un acronimo di Awareness, Interest, Desire, Action: queste sono le caratteristiche e le fasi che un buon elevator pitch deve possedere.

- ➔ Nella prima fase, quella della conoscenza, bisogna parlare dell'offerta, descrivendo a quali bisogni risponde la tua startup o il tuo progetto, cercando di catturare l'attenzione e descrivendo le differenze con i concorrenti e le novità previste dal progetto.
- ➔ Nella seconda fase, quella dell'interesse, è necessario stimolare l'interesse descrivendo i vantaggi della proposta offerta e presentandone la value proposition.
- ➔ Nella terza, quella del desiderio, bisogna spiegare l'utilizzo del prodotto o del servizio, e perché esso sia vincente, mentre nell'ultima, quella dell'azione, è necessario descrivere il motivo delle proposte, e cosa si desidera ricevere in cambio dagli interlocutori, futuri investitori o partner commerciali. La fase finale deve avere una "call to action", che riuscirà a smuovere chi sta ascoltando, per farli passare all'azione. Una delle azioni più tipiche è la richiesta di un incontro successivo.

Per fare un elevator pitch di successo devi presentare tutti i punti esposti in maniera convincente e motivata. Nell'esposizione sono importanti la tonalità della voce, che non deve essere lineare per tutta la presentazione, le emozioni che si trasmettono. I termini non devono essere troppo tecnici e, per rendere il discorso più chiaro, si potrebbe far ricorso ad immagini visive e metafore.

È necessario inoltre catturare subito l'attenzione. I primi 10 secondi sono i più importanti, come in una pubblicità è fondamentale attivare subito l'ascoltatore.

È fondamentale anche citare dei validi motivi che ti differenziano dalla concorrenza e spiegare come un investimento sull'idea imprenditoriale in oggetto genererà un ritorno economico.