

Vademecum COME PREPARARE UN ELEVATOR PITCH



AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

Forma di presentazione (breve) della propria idea di business

Modalità tipica per interagire con gli investitori di venture capital

Avendo poco tempo a disposizione, comunicazione chiara e sintetica, ma anche professionale

Equilibrio di tempo e slide per presentare i concetti chiave in modo efficace

È l'occasione di pochi minuti per trasmettere un messaggio ben preciso e catturare l'attenzione dell'investitore





Focalizzarsi sugli aspetti più importanti, equilibrando il tempo tra le slide

Citare dati realistici e dimostrabili

Non dire che non esistono concorrenti (ci sono sempre, anche se non diretti)

Dimostrare di essere focalizzati sul progetto

Essere pronti a rispondere alle domande dell'investitore

Accettare i consigli dell'investitore, che ha grande esperienza



Nota bene

Due elementi chiave per il pitch sono:

- Tempo: da gestire ed equilibrare tra le slide
 - Contenuto: chiaro e sintetico

La presentazione non è chiara e non si capisce bene il progetto

Non si comprende il mercato di riferimento

Non si capisce il bisogno da soddisfare

Manca la descrizione del team

Gli obiettivi non sono definiti a livello temporale



L'azienda

Riporta il nome dell'azienda e di chi espone il progetto. Bisogna dire che cosa fate in modo breve, conciso e chiaro. La vostra idea deve creare valore, deve avere un significato per migliorare la qualità della vita, per cambiare qualcosa di sbagliato o per evitare che qualcosa di giusto scompaia.

Il team

Descrive il management. È una delle slide più importanti. Dovete spiegare chi sono i vostri collaboratori e perché avete scelto proprio loro per condividere il vostro progetto.

Track record

Contiene i risultati ottenuti sino ad oggi e la vostra storia professionale. Quindi si deve evidenziare e dimostrare l'esperienza nel settore.



Fonte: «Il modello Kawasaki 10/20/30» in «Elevator Pitch» di Valentina Maltagliati

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

Modello di business

È dedicata al modello di business ovvero all'insieme di soluzioni organizzative e strategiche con cui l'azienda converte l'innovazione in acquisizione di valore (profitto).

Il mercato

Descrive lo scenario in cui l'impresa opera e l'unicità e valore che il prodotto può avere per i clienti.

La concorrenza

Analizza chi sono i competitor (diretti ma anche indiretti). Dichiarare l'esistenza di un certo numero di concorrenti e poi dimostrare il valore aggiunto del vostro prodotto è un elemento fondamentale.



Fonte: «Il modello Kawasaki 10/20/30» in «Elevator Pitch» di Valentina Maltagliati

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

Il target

Indica il segmento di potenziale clientela che si intende colpire. È importante focalizzarsi su coloro che credono in voi, lasciando perdere coloro a cui non piace la vostra idea.

Analisi SWOT

Vengono analizzati i punti di forza (Strengths) e di debolezza (Weaknesses), le opportunità (Opportunities) e le minacce (Threats) di un progetto o di un'impresa.

La prima impressione è importante, quindi è bene giocare quest'opportunità facendo leva sui punti di forza.

I numeri

Le ultime due slide sono quelle dei numeri: piano d'investimento, proiezioni, il cosiddetto 'trend atteso' ovvero un prospetto economico e finanziario almeno a 3 anni.



Fonte: «Il modello Kawasaki 10/20/30» in «Elevator Pitch» di Valentina Maltagliati

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

La richiesta

Nell'ultima slide dovete inserire una richiesta esplicita: quanto vi serve e per cosa. È importante essere più possibile specifici su bisogni e relative richieste.

Nota bene

Gli investitori di venture capital non offrono solamente denaro, ma anche competenze, know-how e network di contatti. È importante identificare anche il contributo professionale che si vorrebbe ricevere



Fonte: «Il modello Kawasaki 10/20/30» in «Elevator Pitch» di Valentina Maltagliati

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

Vademecum COME PREPARARE UN ELEVATOR PITCH



AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt