

cerchiamo
l'idea
vincente

startcup
calabria



GIUGNO | OTTOBRE 2013

www.startcupcalabria.it

Elevator Pitch

Forma e contenuti per
presentare un'idea imprenditoriale

Perchè?

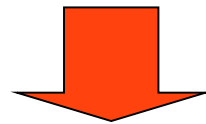


- Un "investitore" considera solo una piccola percentuale delle proposte ricevute
 - Prodotto innovativo
 - Mercato importante
 - Team affidabile e qualificato
- e investe in una percentuale ancora più piccola
 - Vantaggi competitivi chiari e difendibili
 - Piani di sviluppo credibili

Alla Start Cup Calabria ...



- **Feedback** individuali per tutti (100 idee)
- **Approfondimenti** per 40 idee
- **Formazione intensiva** per 20 idee
- **Opportunità** per 10 idee → 10%
- **Premi immediati** per 3 idee → 3% !!!



Curare forma e contenuti delle presentazioni !!!

Presentazioni ... per tutte le occasioni



- **Executive summary** (1-2 pagine)
 - Primo contatto, email (personalizzata!!)
- **Pitch** (10-15 slides)
 - Primo incontro, nessuna riservatezza
- **Business Plan** (30-40 pagine)
 - Su richiesta

Elevator Pitch



Breve presentazione (15" – 5' – 15")
per **suscitare interesse** in un'idea/prodotto/impresa
nel tempo di "un incontro in ascensore"



Elevator Pitch



- Obiettivo di un pitch / presentazione rivolta ad investitori
 - Concludere un contratto **al volo**? NO
 - Ottenere un secondo **appuntamento**? SI
 - Fornire **tutti** i dettagli della vostra proposta? NO
 - Fornire gli elementi **essenziali**? SI
 - Potenziale di sviluppo dell'idea
 - Validità del team
 - Alla fine, prendere soldi? SI



Tool Kit di comunicazione

(non prendetemi ad esempio!!!)

Raccontare una storia



Raccontare una storia

Costruire una sequenza narrativa

Preparare uno *story board*

Catturare (e richiamare) l'attenzione

Usare i titoli

Chiariscono la sequenza

Parla come mangi

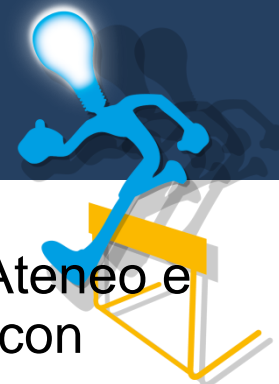


JPR è un sistema per **basi di dati deduttive**
basato sulla **programmazione logica**
disgiuntiva che offre un **front-end** a diversi
formalismi di **knowledge representation**

EVITA espressioni gergali !!!

Adatta la descrizione all'interlocutore

Prova a leggere tutto questo ...



Il Liaison Office d'Ateneo svolge attività di supporto alla progettualità d'Ateneo e fund raising di finanziamenti pubblici a sostegno di progetti di R&ST, con l'obiettivo di favorire un adeguato coinvolgimento delle varie strutture dipartimentali nella progettazione di interventi con valenza inter-disciplinare, che consentano di valorizzare a pieno le competenze scientifiche e tecnologiche dell'Ateneo.

In particolare, l'attività riguarda:

- l'Assistenza di base (Help Desk volto ad identificare la fonte di finanziamento più adeguata all'idea progettuale; Assistenza all'interpretazione del Bando e risposta a quesiti specifici);
- l'Assistenza Tecnica (Ricerca Partner; Supporto alla stesura della proposta progettuale - sezioni amministrative e tecniche; Supporto all'uso di sistemi informatici per la presentazione delle candidature; Supporto in fase di approvazione di un progetto, negoziazione e stipula del contratto con l'ente erogatore).

Less is more

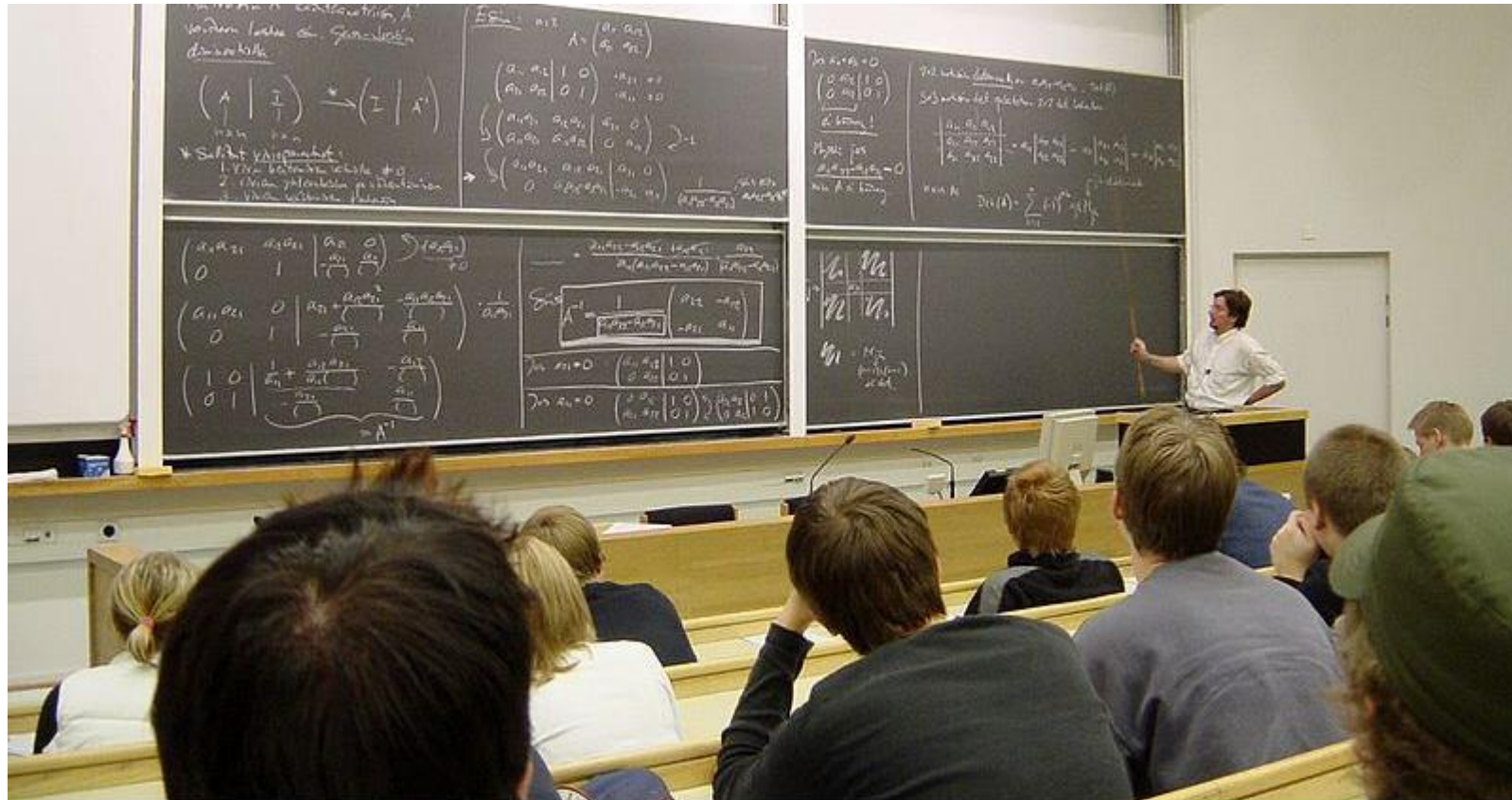


Liaison Office di Ateneo

Accesso ai fondi per la ricerca e sviluppo



Parla al pubblico



Numeri



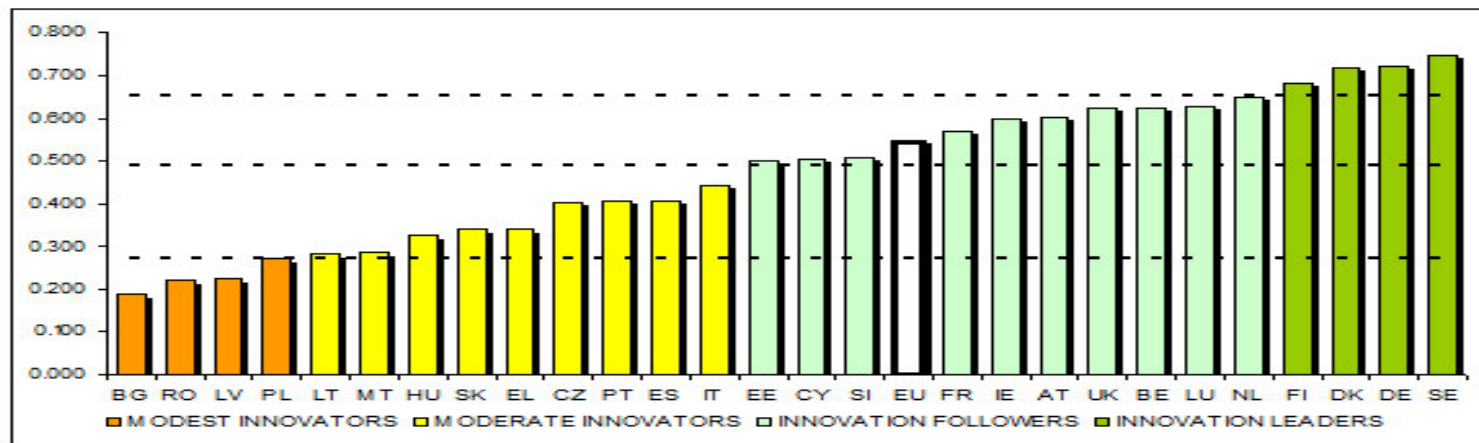
- Numeri
 - Pertinenti per il problema / tema
 - Rilevanti per l'interlocutore

Grafici, torte, diagrammi



- Solo se non esprimibili con poche parole
- Immediatamente comprensibili

Esempio:



- Italia – paese innovatore moderato (2013)
(Fonte: Innovation union scoreboard)

Immagini



- Espressive, non banali



- Con diritti d'uso
 - Licenze commerciali



- Fotolia, Stock.XCHNG, Flickr

Spazio alle immagini



NEGOZIAZIONE AD ALTO LIVELLO



Regola 10/20/30 (Guy Kawasaki)

non più di 10 slide → focalizzazione

non più di 20 minuti (5' x SCC) → livello attenzione

font non meno 30 punti → semplici, concisi e diretti

Esercizio, esercizio, esercizio!!



Elevator Pitch in una frase

Costruire una presentazione efficace
in una frase / SMS / Twit

Case study



- *Raccontami Calabria*

- Presenta storie e leggende, con cenni storici, non da enciclopedia ma da intrattenimento, come i “racconti del nonno”
- Raccoglie storie di luoghi storici, monumentali, beni culturali e artistici ma anche di angoli di vita quotidiana
- Costruisce itinerari. Mostra in ordine di distanza i luoghi per i quali è disponibile una storia.
- E' costituito da un portale web con app per iOS e Android con testi, audio, mappe, blog
- Modalità elaborazione collettiva di testi e votazione

Elevator pitch "in una frase"



Elevator Pitch sentence structure:

FOR (target customer), WHO HAS (customer need), (product name) IS A (market category) THAT (one key benefit).
UNLIKE (competition), THE PRODUCT (unique differentiator).

Raccontami Calabria ... in poche parole



PER turisti e viaggiatori CHE SONO curiosi della vita di luoghi e itinerari, Raccontami Calabria È UNA audioguida per web e smartphone CHE offre centinaia di storie appassionanti INVECE DEI dati enciclopedici DELLE altre guide turistiche web e tradizionali

15" Elevator Pitch



Elemento chiave da trasmettere al cliente
(Twitter friendly)

Mappa visuale in 3 step
per presentare un'idea/prodotto
centrata sul cliente

3 benefici chiave

contenuta
in una pagina

favorisce
interazione

chiara
struttura

- su carta, lavagna, ipad
- facilmente distribuibile

elementi
di supporto

- Per singoli / gruppi
- In presenza/a distanza

- semplice
- iterativa

15" Elevator Pitch



- Esempio
 - Frase chiave
 - Con RaccontamiCalabria scopri la storia appassionante dei tuoi itinerari
 - 3 caratteristiche
 - Centinaia di luoghi della storia e del presente
 - Accesso gratuito
 - Fruibile su podcast, web e smartphone

15" Elevator Pitch



- Esempio
 - Frase chiave:
 - RaccontamiCalabria è l'audioguida (gratuita) per turisti curiosi di centinaia di luoghi della storia e del presente in Calabria
 - 3 caratteristiche
 - Racconta una storia appassionante
 - Costruisce itinerari personalizzati
 - Fruibile su podcast, web e smartphone

TweetPitch



- Presenta la tua idea con 140 caratteri
 - Includi il nome del prodotto / servizio
 - Adotta il punto di vista dell'utente
 - Evidenzia almeno un vantaggio innovativo
 - Identifica *headline* del tuo prodotto/servizio



Elevator Pitch

10 slides in 5'

Logo, nome prodotto



- Titolo
 - richiama il nome del prodotto/servizio
 - riassume funzione / utilità dell'innovazione
- Nome, ruolo e contatti di chi presenta

Bisogno / problema



- Qual è il bisogno / problema che si vuole affrontare?
 - Presentare il problema in modo **semplice e chiaro** anche per non addetti ai lavori
 - Bisogno/problema **dimostrabile**, ove possibile documentarne la rilevanza, con dati da ricerche od evidenze qualitative sul **mercato** e sul potenziale di crescita
 - Clienti/utenti, identificare gruppi di clienti che operano in modo diverso

Idea (diretta, chiara e motivata)



- Presentare la “propria” soluzione al problema
 - Spiegare in sintesi estrema l’idea di business, il prodotto/servizio che ne deriva e **come risponde al problema**
 - Presentare gli elementi principali che possono **motivare** il successo dell'idea
 - La **tecnologia** che sta dietro al prodotto (da dove deriva, come difenderla, alternative, ulteriori sviluppi, ...)
 - Dati e immagini possono aiutare

Concorrenza



- Fornire dati ed elementi qualitativi / quantitativi su:
 - Posizionamento nel proprio mercato
 - Concorrenza in campo
 - Forze in gioco e loro intensità relativa
- Considerate che
 - Esistono sicuramente altri concorrenti
 - Il “non uso” può essere un ostacolo rilevante
 - Cosa succede se (Google / CocaCola / ...) lo fa

Funzionamento

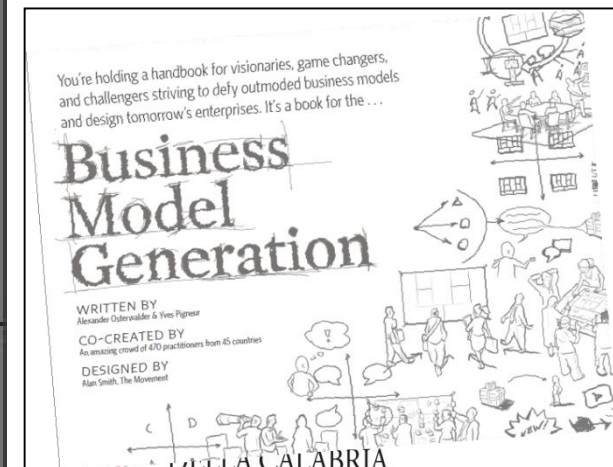
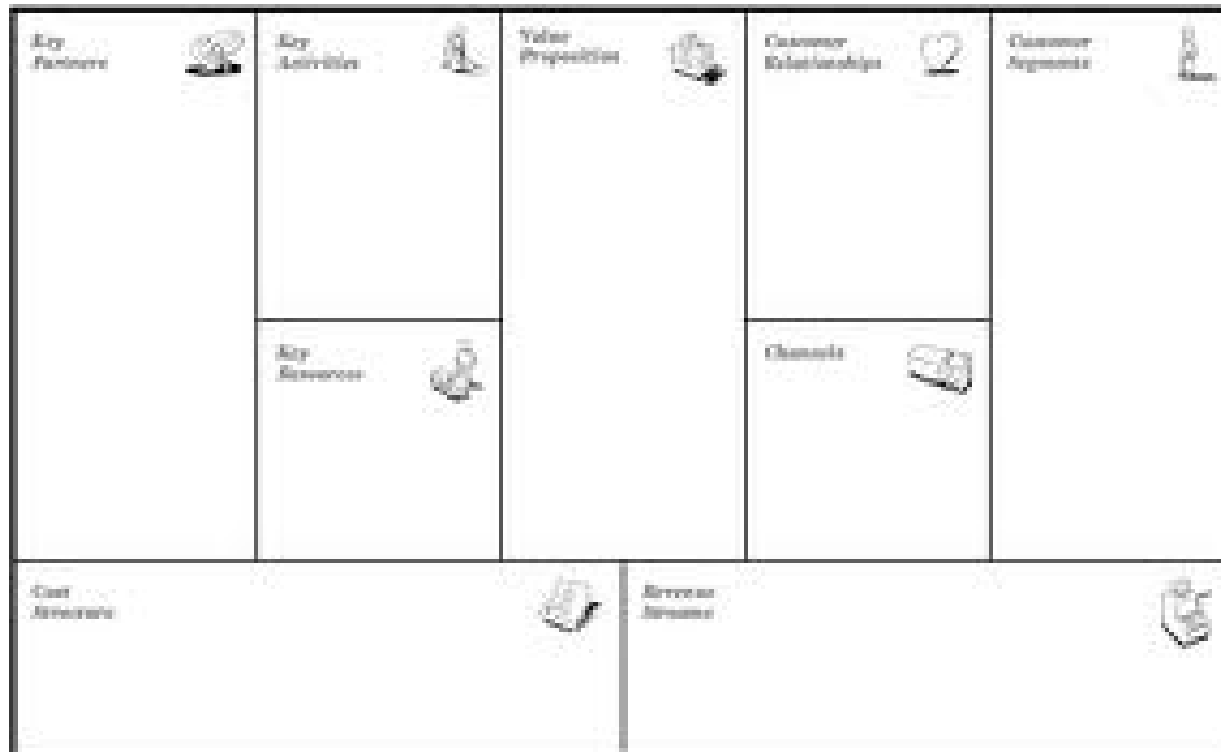


- Spiegare il funzionamento del servizio ed il valore del prodotto nella prospettiva del vostro utente di riferimento
- Se opportuno, enfatizzare il confronto rispetto alla concorrenza
 - Metrica: cosa fate (“meno” e) “meglio” dei concorrenti?

Modello di Business



- Un modello di business descrive la logica con cui un'organizzazione crea, offre e cattura valore
 - Spiegare in poche righe quali sono le **linee di ricavo** e come fate a generarle. Che tipo di modello ?



Modello di sviluppo



- Spiegare le linee di sviluppo (lato prodotto, lato mercato e lato utenti) e le modalità con cui il vantaggio competitivo individuato viene mantenuto/rigenerato nel tempo
 - Avete considerato tutti gli aspetti coinvolti?
 - R&S, Marketing, Vendite, Fornitori, Produzione, ...

Descrizione del Team



- Breve descrizione delle persone che compongono il team (in particolare i cofondatori)
 - Competenze disponibili (diversificate)
 - Ruoli e carico di lavoro (almeno all'inizio)
 - Team impegnato / deciso al 100%
 - Che succede se finiscono i soldi, i soci trovano lavoro, ...

Milestones

Investimento richiesto



- Risultati raggiunti finora
 - Prototipi
 - *Pre-totype it*
 - Indagini, contatti
- Obiettivi che si vogliono raggiungere
 - Metriche (n. utenti, efficienza, validazione, ...)
 - Tempi
- Quantificare il finanziamento necessario



... e questo è tutto

grazie dell'attenzione!

www.startcupcalabria.it

vi aspettiamo!!