

ELEVATOR PITCH

(alcuni consigli pratici)

AGROLAB_IPCB_CNR
Idee d'impresa nell'agroalimentare
Percorso di Idea Generation

*Iniziativa cofinanziata nell'ambito del Programma "Azioni di Marketing territoriale", PAC III
DGR 497/2013*



Pozzuoli, 24 -26 Ottobre 2016
Roberta Albanese

Elevator Pitch

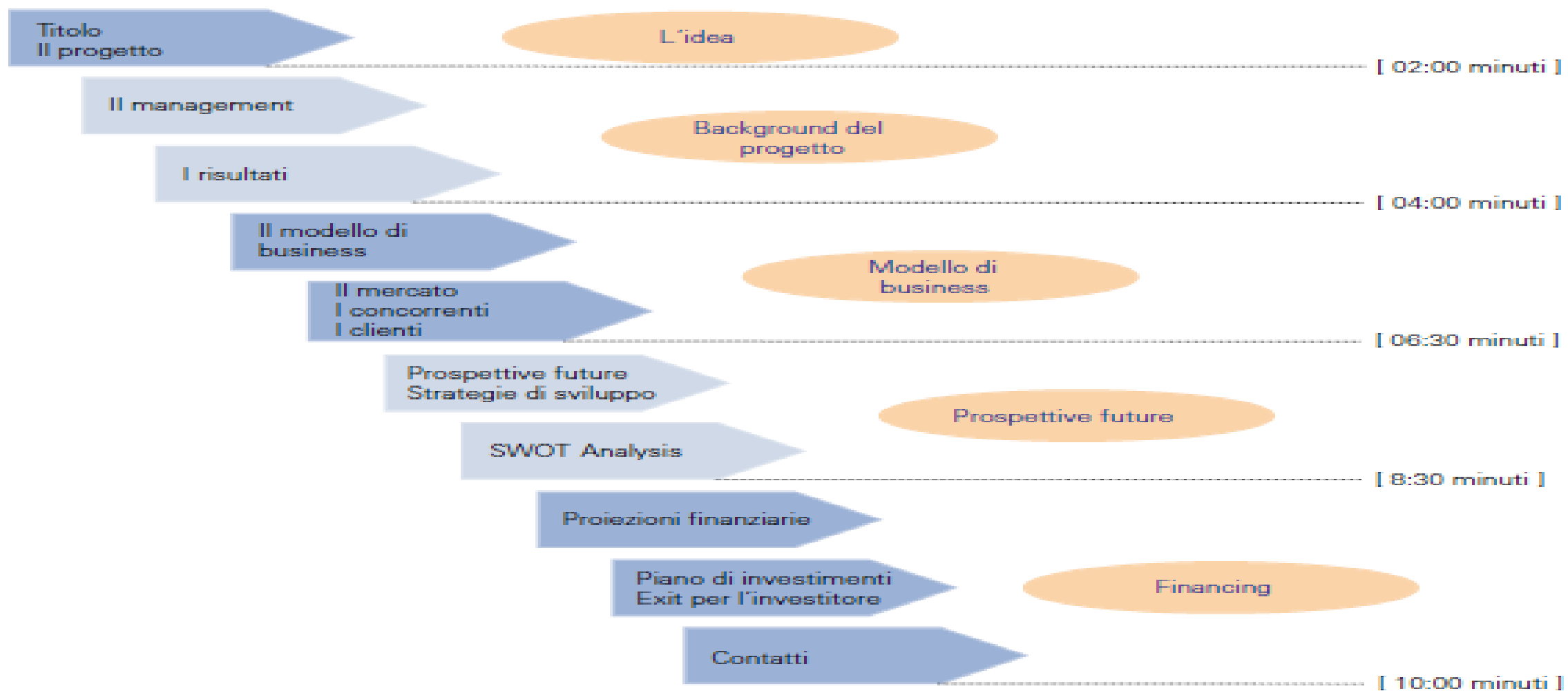
“(..) Letteralmente è il discorso che un imprenditore farebbe ad un investitore - se si trovasse per caso con lui in ascensore - a descrivere sé e la propria attività sinteticamente, chiaramente ed efficacemente per convincere l'investitore a «puntare» su di lui, ma nei limiti di tempo imposti dalla corsa dell'ascensore (...)

Es. possibile struttura ...

➤ E' il format di presentazione più efficace e utilizzato dagli investitori per selezionare le startup.

➤ “10 slide; 10 minuti per presentare l'idea ; 30 la dimensione minima dei caratteri”

** Regola consigliabile (non legge!)*



Es. Possibili consigli utili per elaborazione pitch...

1. Essere concisi e sintetici

(..) le cose da dire sono molte...è importante sfruttare al meglio le proprie capacità di sintesi(..)

2. Gestire il tempo

(..) calcolare bene il tempo. Fare delle prove per completare la presentazione nel tempo stabilito (..)

3. L'importanza dell'apertura

(..) spesso “la prima impressione è quella che conta”;

(..) dare inizio alla presentazione con un apertura ad effetto (es esprimendo la passione per il proprio lavoro; per gli obiettivi da raggiungere, ..)

4. Presentarsi senza esagerare

(..) incuriosire gli interlocutori e stimolarli ad approfondire la conoscenza (..) Non scendere troppo nel dettaglio di quel che si racconta

5. Prepararsi a rispondere alle domande

(..) possibili interruzioni da parte degli interlocutori durante la presentazione per approfondire alcuni aspetti , o chiedere chiarimenti (..)

6. Esercitarsi con altre persone

(..) è utile scrivere il pitch e ripeterlo ad alta voce..(..)

7. Adatta il tuo pitch alla persona con cui stai parlando

(..) a seconda dell' interlocutore possono cambiare i punti su cui ci si dovrà soffermare e il linguaggio che si dovrà utilizzare (es. clienti, investitori, partner, utenti)