



## **ELEVATOR PITCH**

*L'elevator pitch è una breve presentazione di un'idea di business, che dura circa 30 secondi, durante la quale un aspirante startupper ha la possibilità di esporre la propria idea ad un investitore.*

Per avere successo, dovrai imparare a gestire i minuti anzi i secondi in modo molto efficace ed efficiente, preparandoti preventivamente, così da aver chiaro quali concetti chiave vuoi trasmettere.

L'obiettivo di un buon pitch è quello di stimolare l'attenzione degli interlocutori ed incentivarli a porre domande: un investitore che pone molte domande lo fa perché è interessato all'idea di business.

Un pitch che riesca ad attirare l'attenzione deve rispondere a queste domande:

- quale vantaggio la mia startup è in grado di offrire?
- in che modo offrirò questo vantaggio?
- di quanto sarà il miglioramento?
- in quanto tempo si realizzerà?

Devi domandarti sempre chi hai davanti.

Devi chiederti sempre se stai presentando la tua idea a clienti o investitori: se hai davanti degli investitori, dovrai focalizzarti di più su quali sono le opportunità della tua idea, qual è il problema che vuoi risolvere o cosa rende migliore la tua idea rispetto ad altri. Invece, se ti trovi davanti a dei clienti, dovrai focalizzarti sul valore che vuoi offrire loro e perché dovrebbero utilizzare il tuo prodotto.