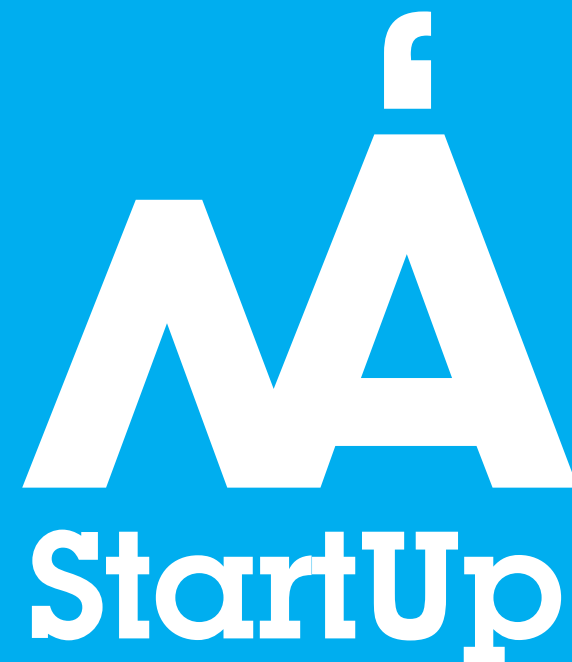


ELEVATOR PITCH TEMPLATE

Guida per la stesura di un pitch deck secondo il Modello di Guy Kawasaki

Nelle prossimi slide troverai **step by step** le informazioni da comunicare



Buon Lavoro
Antonio Prigiobbo
Founder e Direttore

*Queste sono informazioni generali utili per far conoscere la tua startup.
Tuttavia, in base all'evoluzione della startup, alcune indicazioni potrebbero risultare premature o superflue.
Non esiste una regola universale, se non quella di iniziare a sviluppare e comunicare le info già disponibili.*

www.nastartup.it

Alcuni reminder:

- Il tuo pitch deck sarà reso **pubblico** per promuovere la tua startup. Quindi, assicurati che ogni slide rifletta accuratamente la tua visione, la tua strategia e il valore unico della tua offerta per attrarre **investitori e potenziali clienti**.
- Per iniziare, assicurati di inserire il **logo NAStartup** sulla prima slide. Questo è un modo semplice per comunicare il tuo legame con la nostra **community** di imprenditori e innovatori.
- Quello di Guy Kawasaki è un punto di partenza **solido**: non esitare a infrangere le regole e le convenzioni se ritieni che ciò possa migliorare la presentazione della tua startup, dopo averne valutato **pro e contro**.



COPERTINA

DATA / FOTO / NOMI DEI PRESENTATORI



BRAND

Nome del Prodotto/Servizio

Breve descrizione della startup: **qual è l'innovazione che stai portando?**

Poche righe per illustrare la mission e la vision in modo diretto

OPPORTUNITY

PROBLEMA / OPPORTUNITÀ / INNOVAZIONE

- Quale **problema** risolve la tua startup?
- Quale **opportunità** hai visto in questo mercato?
- Qual è il tuo fattore **innovativo**?

VALUE PROPOSITION

IL VALORE CHE APPORTI AL TUO MERCATO

- **Descrizione del Prodotto:** Un breve riepilogo del tuo prodotto e di come funziona
- **Benefici per il Cliente:** Una chiara presentazione dei benefici che i clienti possono aspettarsi dal tuo prodotto.
- **Differenziazione:** Spiega perché il tuo prodotto è unico o migliore rispetto alle alternative disponibili.
- **Prova Sociale:** Se possibile, includi testimonianze, studi di caso o dati che dimostrino il valore del tuo prodotto. Ad esempio, potresti citare feedback positivi degli utenti o dati preliminari sulla efficacia del tuo prodotto.



DIMOSTRAZIONE

COSA FAI O INTENDI FARE

- **Immagini del Prodotto:** Includi fotografie o illustrazioni di alta qualità del tuo prodotto.
- **Funzionalità chiave:** Elenca e spiega le funzionalità più importanti del tuo prodotto.
- **Esperienza utente:** Mostra come gli utenti interagiscono con il tuo prodotto

BUSINESS MODEL

COME SI FANNO I SOLDI INSIEME

- **Sorgenti di ricavi:** Come prevedi di guadagnare denaro?
- **Pricing:** Se possibile, fornisci dettagli sul prezzo del tuo prodotto o servizio.
- **Costi:** Fornisci una panoramica dei principali costi associati al tuo business.
- **Proiezioni di ricavi:** Se possibile, includi le tue previsioni di vendite o di ricavi per un determinato periodo di tempo.
- **Strategie di crescita:** Come prevedi di espandere il tuo business? Potresti includere piani per nuovi prodotti, mercati o partnership strategiche.

GROWTH & DEVELOPMENT

SVILUPPO, CRESCITA E GO-TO-MARKET

- **Segmentazione:** Chi sono i tuoi clienti target?
- **Canali di Distribuzione:** Come raggiungerai i tuoi clienti?
- **Strategia di Posizionamento:** Per chi è e per chi NON è il tuo prodotto?
Come si differenzia rispetto alla concorrenza?
- **Strategie di promozione e vendita:** Come farai conoscere il tuo prodotto ai tuoi clienti target? Qual è il tuo piano per convincerli a comprare?
- **Timeline:** Mostraci una timeline con il tuo piano per raggiungere gli obiettivi sul mercato.

COMPETITOR ANALYSIS

COME SODDISFANO LA DOMANDA I TUOI COMPETITOR?

- **Panoramica dei Concorrenti:** Elenco dei principali concorrenti o prodotti alternativi sul mercato.
- **Tabella comparativa:** Una tabella o una matrice che confronta le caratteristiche del tuo prodotto con quelle dei concorrenti. Assicurati di evidenziare le aree in cui il tuo prodotto eccelle rispetto alla concorrenza
- **Analisi SWOT:** Se lo spazio lo consente, potresti includere un'analisi SWOT per mostrare come intendi sfruttare i tuoi punti di forza e le opportunità di mercato, affrontare le tue debolezze e rispondere alle minacce esterne.

IL TEAM

PRESENTACI CHI GUIDERÀ LA STARTUP AL SUCCESSO!



Nome Cognome
Ruolo/Qualifica

Dettagli
Curiosità



Nome Cognome
Ruolo/Qualifica

Dettagli
Curiosità



Nome Cognome
Ruolo/Qualifica

Dettagli
Curiosità



MILESTONES & ROADMAP

COSA SI È PRODOTTO E COSA SI PRODURRÀ

- Evidenzia i principali **traguardi** raggiunti dalla tua startup finora
- Mostra gli obiettivi che hai fissato per la tua startup e il **piano** che hai per raggiungerli
- L'obiettivo è dimostrare che la tua startup sta **progredendo** e raggiungendo gli obiettivi.

FUNDS

DI COSA HAI BISOGNO PER ACCELERARE?

- Ricordati di indicare chiaramente cosa stai cercando dagli investitori.
- Potresti specificare l'importo del finanziamento che stai cercando, ma anche includere altri bisogni come partnership strategiche, consulenza, ecc.
- Spiega dettagliatamente come intendi utilizzare i fondi ricevuti per far crescere la tua startup

10

CONTATTI

DOVE POSSIAMO TROVARVI?

- Includi tutti i contatti social e canali ufficiali del tuo team e della tua startup

