

LA GUIDA PER LO STARTUPPER

PITCH PER STARTUP

La guida per presentare la tua startup agli investitori

tratta dal sito Startup Geeks <https://www.startupgeeks.it/>

Il pitch è uno dei momenti più temuti dagli startupper.

In pochi minuti bisogna presentare la propria idea e convincere gli investitori del suo valore. Ma realmente, che cos'è un pitch di una startup? E come se ne crea uno?



Indice dei contenuti

- Cos'è un pitch?
- Come creare un pitch per una startup
- Il Pitch Deck Template di Sequoia Capital
 - Sommario (copertina)
 - Problema
 - Soluzione
 - Perché ora?
 - Dimensioni del mercato
 - Concorrenza
 - Prodotto
 - Modello di business
 - Team
 - Financial
 - Altri elementi
 - Conclusione
- Il Pitch Deck Template di Guy Kawasaki
 - Titolo
 - Problema e Soluzione
 - Value proposition
 - La "salsa segreta"
 - Business model
 - Go-to-market-plan
 - Competitor Analysis
 - Team
 - Financial forecasts & business metrics
 - Talk me about money
- Esempi di Pitch di una Startup
 - L'esempio di pitch di AirBnB
 - L'esempio di pitch di Uber
 - L'esempio di pitch di Facebook
- Alcuni consigli conclusivi per creare il pitch di una startup

CHE COS'È UN PITCH?

Hai presente quando a scuola devi presentare un progetto davanti al professore?

Fare un pitch agli investitori è la stessa cosa, solo che qui la posta in gioco è molto più alta. Se da adolescente al massimo “rischiavi” una insufficienza, pitchando la tua startup potresti perdere (o guadagnare) molto di più.

Ma allora cosa significa pitch di una startup? **Il pitch è l'occasione in cui l'imprenditore presenta il proprio progetto agli investitori con l'obiettivo di convincerli della bontà della sua idea e raccogliere quindi capitali.**

Un pitch è molto di più di una semplice presentazione in powerpoint. Comprende:

1. la raccolta dei dati a supporto del progetto imprenditoriale;
2. la creazione di un documento riassuntivo;
3. la presentazione agli investitori;
4. la risposta alle eventuali domande/dubbi sull'idea.

Successivamente al pitch della startup, c'è una fase di negoziazione dove lo startupper deve essere bravo a riconoscere un'opportunità da una proposta svantaggiosa.

Ma questo è un altro discorso. Tornando a noi... **come si crea un pitch di una startup?**

COME CREARE UN PITCH PER UNA STARTUP



Per fare un pitch di una startup bisogna essere dei bravi **comunicatori**, abili nel **public speaking** e trasmettere l'entusiasmo che si ripone nella propria idea di startup.

Per farlo è utile creare una **scaletta** che ti aiuterà ad approfondire ogni argomento nel modo corretto e soprattutto seguendo un ordine preciso. Non a caso, il pitch contiene diverse informazioni sulla tua startup, una non meno importante delle altre. Saperle valorizzare e sottolineare ciò che più contraddistingue il tuo progetto è un'arte.

Noi di Startup Geeks assistiamo a diversi pitch ogni anno. Questo perché l'ultimo step dello Startup Builder, il nostro incubatore per startup in fase di validazione, è proprio il **Pitch Day agli investitori**, preceduto ovviamente da una sessione formativa sull'argomento. Abbiamo quindi individuato **due template**, in particolare il primo, che aiutano molto gli startupper a fare un pitch valido ma soprattutto accattivante per gli investitori. Approfondiamoli entrambi.

IL PITCH DECK TEMPLATE DI SEQUOIA CAPITAL



Il primo template per creare un pitch è quello di **Sequoia Capital**.

Giusto per chiarezza, per template intendiamo un modello a cui ispirarsi, sia per la creazione del discorso finale, sia per la creazione della presentazione a supporto.

Andiamo dritti al punto e vediamo la struttura di questo template per fare un pitch:

1. Sommario (copertina);
2. Problema;
3. Soluzione;
4. Perché ora?
5. Dimensioni del mercato;
6. Concorrenza;
7. Prodotto;
8. Modello di business;
9. Team;
10. Financial.

Benissimo. Prendiamoci qualche secondo per esaminare i vari elementi nel dettaglio.

SOMMARIO (COPERTINA)

Questa è l'apertura del tuo discorso e la prima slide della presentazione. Non possono mancare:

1. [Unique Value Proposition](#) o un payoff;
2. [Logo](#) della società;
3. Contatti (relatore, ruolo e contatti).

PROBLEMA

Esponi il problema che hai [validato](#) e spiega come mai le soluzioni attualmente presenti **non siano sufficienti**.

SOLUZIONE

Qual è la soluzione che hai ideato per risolvere il problema appena descritto? Ma soprattutto quali sono i vantaggi che rendono unica rispetto al resto?

PERCHÉ ORA?

Spiega il motivo per cui ora la tua idea dovrebbe rappresentare un'[opportunità di mercato](#). Ci sono dei trend a supporto?

DIMENSIONI DEL MERCATO

Illustra i risultati ottenuti dal calcolo del [TAM, SAM e del SOM](#).

CONCORRENZA

Chi sono i tuoi competitor? Quali sono i risultati dell'[analisi dei competitor](#)? Quali sono i vantaggi competitivi della tua soluzione?

PRODOTTO

Qui è giusto fare prima una distinzione, a seconda che la tua idea sia in **fase di validazione** o che sia già sul **mercato**.

Nel primo caso illustra i dati raccolti durante le [interviste](#) o i [questionari di validazione](#), tramite il [Minimum Viable Product](#) o uno [Smoke Test](#).

Nel secondo caso puoi spingerti oltre e spiegare come sei posizionato nel mercato, le metriche ottenute, il numero di clienti e le fasi di sviluppo.

MODELLO DI BUSINESS

Indica come:

- pensi o stai monetizzando;
- [determini il prezzo di vendita del tuo prodotto/servizio](#);
- il lifetime value generato mediamente dai clienti (se possibile);
- modello di vendita e di distribuzione;
- clienti o lista di potenziali tali.

TEAM

Parla dei [co-founder](#) e dei [membri della tua squadra](#), le loro competenze e come possono essere d'aiuto per il progetto.

FINANCIAL

Indica i dati economici rilevanti, come:

- break even point;
- livello di fatturato;
- EBITDA;
- burn-rate.

È importante conoscere anche il significato di questi indicatori.

ALTRI ELEMENTI

Puoi inoltre includere:

1. **Roadmap**: dove ti vedi tra qualche anno;
2. **Investment proposition**: quanti investimenti cerchi o chiedi.

CONCLUSIONE

Qui concludi il tuo pitch, ringrazia dell'attenzione e lascia i tuoi contatti per eventuali approfondimenti.

IL PITCH DECK TEMPLATE DI GUY KAWASAKI



Un altro template molto famoso per fare un pitch deck per una startup è quello ideato da **Guy Kawasaki**. Per chi non lo conoscesse stiamo parlando del chief evangelist di **Canva** e, in precedenza, di **Apple**.

Kawasaki suggerisce un pitch deck strutturato in dieci slide e così suddiviso:

1. Titolo;
2. Problema-Soluzione;
3. Value proposition;
4. La salsa segreta;
5. Business Model;
6. Go-to-market Plan;
7. Competitor Analysis;
8. Team;
9. Financial Forecast & Business Metrics;
10. Talk me about money.

Anche qui vediamo nel dettaglio ciascun punto.

TITOLO

Qui vanno inseriti:

- [nome della startup](#);
- il nome e il job title di chi presenta il pitch;
- i contatti.

PROBLEMA E SOLUZIONE

Fatta l'introduzione, occorre descrivere il bisogno che la tua startup va a soddisfare e spiegare come s'intende soddisfarlo: prima individui il problema, poi indichi la soluzione.

VALUE PROPOSITION

Spiega perché la tua è la migliore soluzione possibile e qual è il reale valore aggiunto che la tua startup andrà a creare.

LA "SALSA SEGRETA"

Parla della tecnologia, dell'innovazione che caratterizza la soluzione che offri e che la distingue da tutto il resto.

BUSINESS MODEL

In quale modo i soldi dei tuoi clienti finiranno dalle loro tasche a quelle della tua startup? Descrivi il tuo [modello di business](#).

Ricorda che gli investitori cercano un **ritorno economico** nel medio-lungo termine e se non li convinci che la tua startup è in grado di fare soldi con la soluzione che offri, non beccherai nemmeno un centesimo.

GO-TO-MARKET-PLAN

È il momento di illustrare il tuo “piano d’attacco” e condividere gli obiettivi della tua startup: come intendi conquistare il mercato? Secondo quali tempistiche? Come [acquisirai nuovi clienti](#)?

COMPETITOR ANALYSIS

Offri una panoramica completa dei competitor: chi sono, che cosa fanno e come pensi di affrontarli per vincere la sfida competitiva.

TEAM

Chi sono e cosa fanno i membri del tuo team? Dimostrare che hanno le competenze e l’esperienza per trasformare il vostro progetto in un’azienda vera e propria, perfettamente in grado di fatturare e generare profitti.

FINANCIAL FORECASTS & BUSINESS METRICS

Esponi le previsioni finanziarie per i prossimi 3 anni, indicando anche le metriche chiave di business (engagement, utenti attivi, tasso di conversione, ecc.) che permetteranno agli investitori di monitorare il successo o meno della tua startup.

Qui potrebbe esserti utili il [Financial Plan](#).

TALK ME ABOUT MONEY

Ci siamo, è il momento che i tuoi investitori stavano aspettando: ora devi spiegare di quanti soldi hai bisogno e come intendi spenderli per raggiungere gli obiettivi della tua startup.

ESEMPI DI PITCH DI UNA STARTUP

Vediamo ora alcuni **esempi di pitch di startup** che poi hanno effettivamente raggiunto il mercato.

Partiamo da quello che forse è poi diventato il più celebre: il pitch di Airbnb.

L’ESEMPIO DI PITCH DI AIRBNB

[Clicca qui per vedere il pitch di Airbnb](#).

Oggi Airbnb vale oltre 100 miliardi di \$ e ne ha raccolti 4.4 miliardi tramite diversi round. Come vedi la presentazione è piuttosto **minimale** ma comunica perfettamente i **numeri** e i **vantaggi** che la soluzione apporta rispetto agli hotel tradizionali.

L'ESEMPIO DI PITCH DI UBER

[Clicca qui per vedere il pitch di Uber.](#)

Il pitch di Uber mette sotto i riflettori il grande **problema** dell'inefficienza dei taxi tradizionali, sottolineando come la loro **soluzione** sia rivoluzionaria.

L'ESEMPIO DI PITCH DI FACEBOOK

[Clicca qui per vedere il pitch di Facebook.](#)

Questo è il caso perfetto di una startup che ancora non possiede metriche di traction. Per ovviare al problema nel pitch di Facebook si è dato maggior rilievo alle **metriche** di uso dello strumento da parte degli **early adopter** e sulla storia dell'idea.

ALCUNI CONSIGLI CONCLUSIVI PER CREARE IL PITCH DI UNA STARTUP



Per concludere questa guida alla creazione di un pitch per startup ci teniamo a fornirti alcuni consigli conclusivi.

Prima di tutto la lunghezza. Non creare un pitch troppo lungo. **Non superare le 20 slide** e ricorda che l'investitore gli dedicherà mediamente **meno di 4 minuti**.

Non cercare migliaia di investitori a cui presentare la tua startup ma piuttosto cercane **pochi ma buoni**.

La slide dei **financials** e sul **team** sono quelle viste con più attenzione. Ricordatelo quando le crei.

Detto questo in bocca al lupo! Ce la farai sicuramente, altrimenti dai un occhio alla nostra [guida su come finanziare una startup](#) 🐾.

Speriamo di rivederti presto su [Startup Geeks!](#)