

# 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” un’insufficienza, facendo il pitch della 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!](#)