



MILLENNIALS.COOP



VITAMINA C

# Pitch elevator

Piccola guida per una comunicazione efficace del proprio progetto d'impresa cooperativa

**COOPERAZIONE** dignità responsabilità  
sostenibilità *senior* condivisione *junior futuro*  
**ACCOGLIENZA** armonia CAMBIAMENTO  
*insieme* CREATIVITÀ **PARTECIPAZIONE**  
*integrazione*

## Una presentazione efficace: il Pitch elevator

Per mesi avete ideato, studiato, progettato e lavorato sulla **vostra idea d'impresa**... ma adesso è venuto il momento di **raccontarla!** Come preparare una **presentazione efficace**, che presenti il vostro progetto in maniera **convincente ed esaustiva**?

Un modello molto utilizzato nel mondo delle start up è quello dell'**elevator pitch**, cioè di una brevissima presentazione di un'idea imprenditoriale. Il nome prende spunto da "elevator", che in inglese significa **ascensore**: immaginate, quindi, di trovarvi in ascensore con chi potrebbe essere interessato al vostro progetto e di avere poco tempo a disposizione per convincerlo che si tratta di un ottimo progetto!

Nel mondo del lavoro, ma non solo, è necessario curare la **comunicazione** alla pari del contenuto e delle attività. Come costruire allora al meglio un pitch, per essere efficaci e convincenti?

Anche per il pitch elevator potete prendere spunto dalle voci del **Business Model Canvas**.

Generalmente, un presentazione in modalità pitch dura all'incirca **5-10 minuti**, per una decina di slide. Si apre con la **presentazione dell'idea**, accompagnata da una frase descrittiva.

Si presentano poi i **bisogni** che sono stati individuati, cui l'idea vuole rispondere fornendo **soluzioni**, passando poi a descrivere queste stesse (servizi o prodotti).

Si spiega poi come l'idea si colloca sul mercato: il suo **target** e i canali di comunicazione, la sua **fattibilità economica e sostenibilità**, quali sono i competitor sul territorio, che vantaggio competitivo o **innovazione** l'idea porta con sé e qual è il suo **valore** aggiunto.

Viene infine presentato il **gruppo di lavoro, le risorse e i partner**, spiegando come si è strutturato per mettere a sistema le **competenze** dei singoli, con il duplice scopo di valorizzarle, ma anche di renderle sinergiche e funzionali allo sviluppo dell'idea d'impresa.

Si chiude poi lanciando un **messaggio** che riassume e comunichi il valore dell'idea di impresa che la classe sta proponendo, e i **principi cooperativi** che mira particolarmente a promuovere.

Qui di seguito trovare un possibile schema per costruire il vostro elevator pitch. **Largo alle competenze creative e comunicative!**

## Il pitch in 5 punti: una possibile struttura

### 1. L'idea

Titolo, logo, frase descrittiva

### 2. Bisogni e soluzioni (attività e valore)

Quale bisogno, carenze, tendenze abbiamo verificato?

Quali soluzioni o innovazioni proponiamo?

### 3. Il mercato (amministrazione e comunicazione)

La nostra idea è sostenibile economicamente?

Chi sono i nostri concorrenti? Cos'ha la nostra idea in più rispetto alle altre?

Qual è il nostro target e come lo raggiungiamo?

### 4. Risorse e organizzazione (risorse e partner, ufficio soci)

Come si è strutturato il gruppo di lavoro? Qual è l'organigramma funzionale e societario? Quali competenze sono coinvolte?

Quali sono le risorse necessarie per lo svolgimento delle attività?

Chi sono i nostri partner?

### 5. Chiusura a effetto

Lancio del valore della nostra impresa: perchè è originale e innovativa?

Qual è il suo impatto sociale? Eventuale rimando allo slogan e ai contatti

*Si suggerisce inoltre:*

*> di indicare nelle pagine del powerpoint il titolo del progetto e i dati della classe: "Vitamina C - Millennials.coop, Edizione 2018-2019", nome istituto e classe*

*> nell'ultima pagina il nominativo degli studenti della classe e dell'insegnante di riferimento*

*> di non inserire troppo testo nelle slide, ma di preferire parole chiave*

*> di arricchire le slide con fotografie o link (ad es: all'homepage del sito, alla pagina Facebook...)*

*> ogni altro contributo (video, foto o altri materiali) sarà valutato positivamente, sempre nell'ambito dei 10 minuti a classe.*