

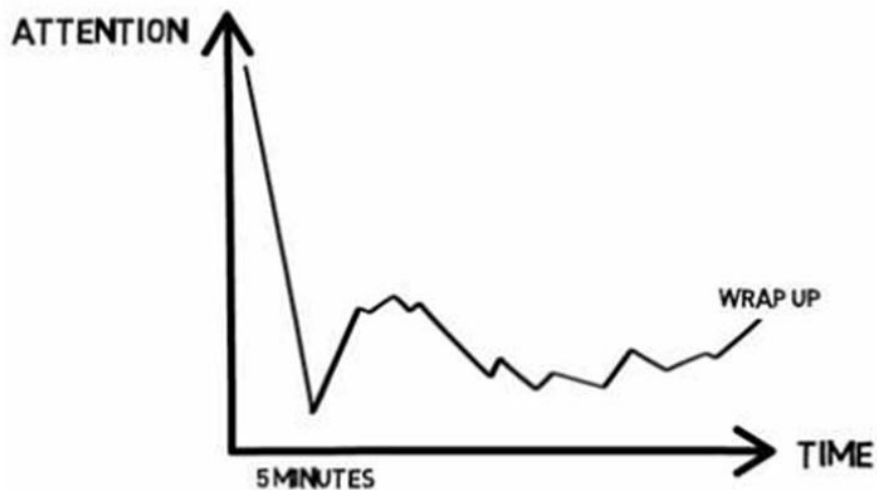


# COME PREPARARE UNA PRESENTAZIONE EFFICACE



# CHE COS'E' UN PITCH

“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”



(Fonte: "Come creare un pitch di successo per la tua startup, una guida" Maurizio La Cava-Startupitalia)

- POCO TEMPO A DISPOSIZIONE
- OTTIMA CAPACITA' DI PRESENTAZIONE
- CONTENUTI INTERESSANTI
- PRESENTAZIONE STRAORDINARIA



**BREVE**  
ma non troppo



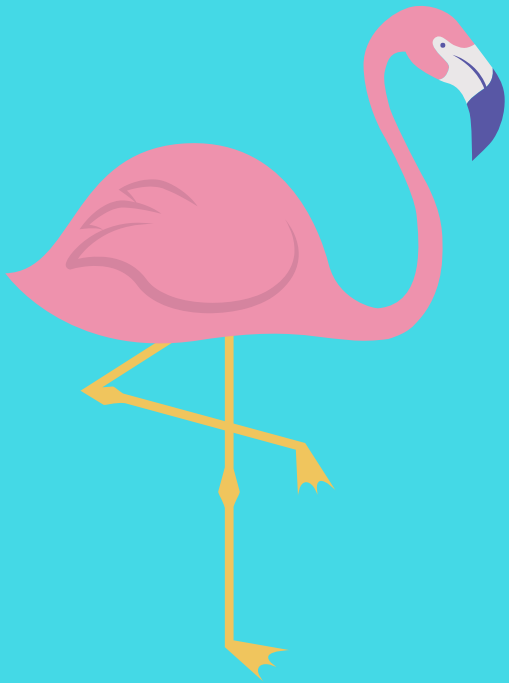
**CHIARO**

# A CHI MI RIVOLGO



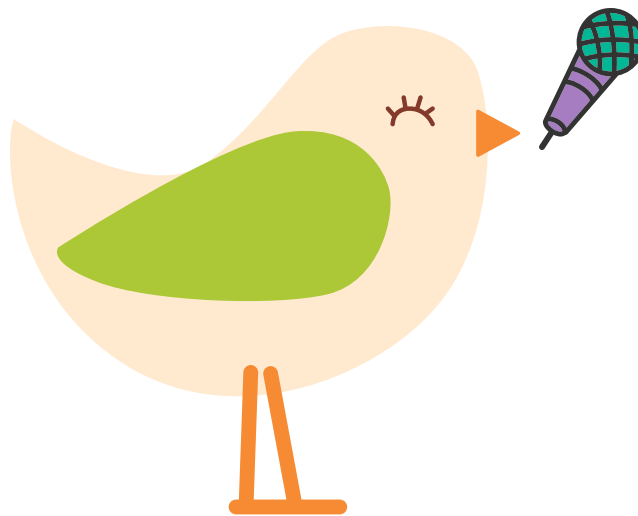
- Investitori → opportunità (come vengono allocate le risorse)
- Clienti → perchè sono migliore/valore aggiunto

# GLI STRUMENTI

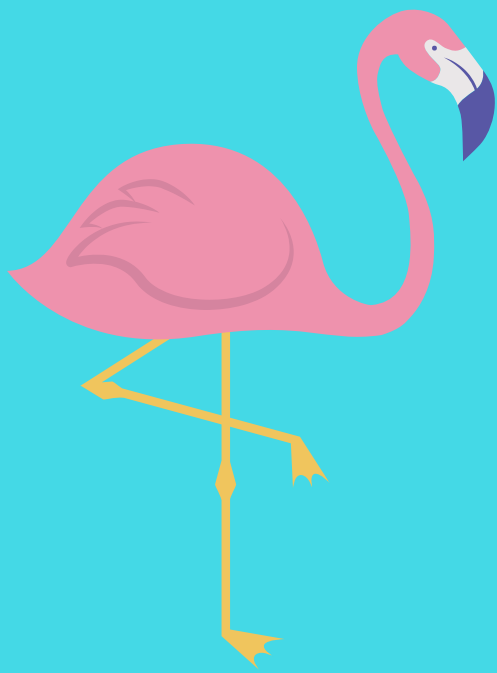


linguaggio  
del corpo

la voce

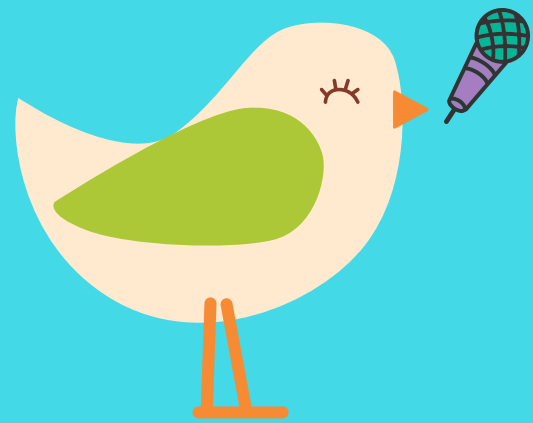


le slide



# LINGUAGGIO DEL CORPO

- ESPRESSIONE DEL VOLTO  
SICURA E SERENA
- ATTENZIONE ALLA  
GESTICOLAZIONE
- POSTURA



# LA VOCE

- PARLA IN MODO CHIARO
- TONO DELLA VOCE  
ALTO...ma non troppo
- DEVI TRASMETTERE  
SICUREZZA

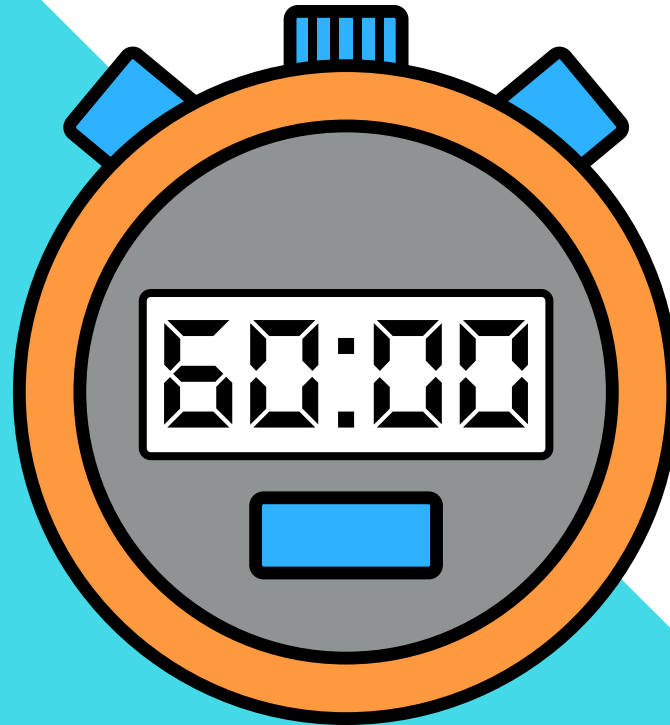




# SLIDE

- POCO TESTO
- IMMAGINI
- LETTERING
- NUMERI CHIARI

# GESTIONE DEL TEMPO



INTRODUZIONE E  
CONCLUSIONE SONO I  
MOMENTI PRINCIPALI



# ORGANIZZARE I CONTENUTI

- Nome idea e Logo
- Problema
- Soluzione
- Mercato di riferimento
- Partner e Collaboratori



# ORGANIZZARE I CONTENUTI

- Competitor
- Modello di business
- Team
- Quanto chiedi (se ti presenti ad un investitore, come utilizzi le risorse, strategie di exit)

**In sintesi:**



**TI DEVI DISTINGUERE**

**perchè....**

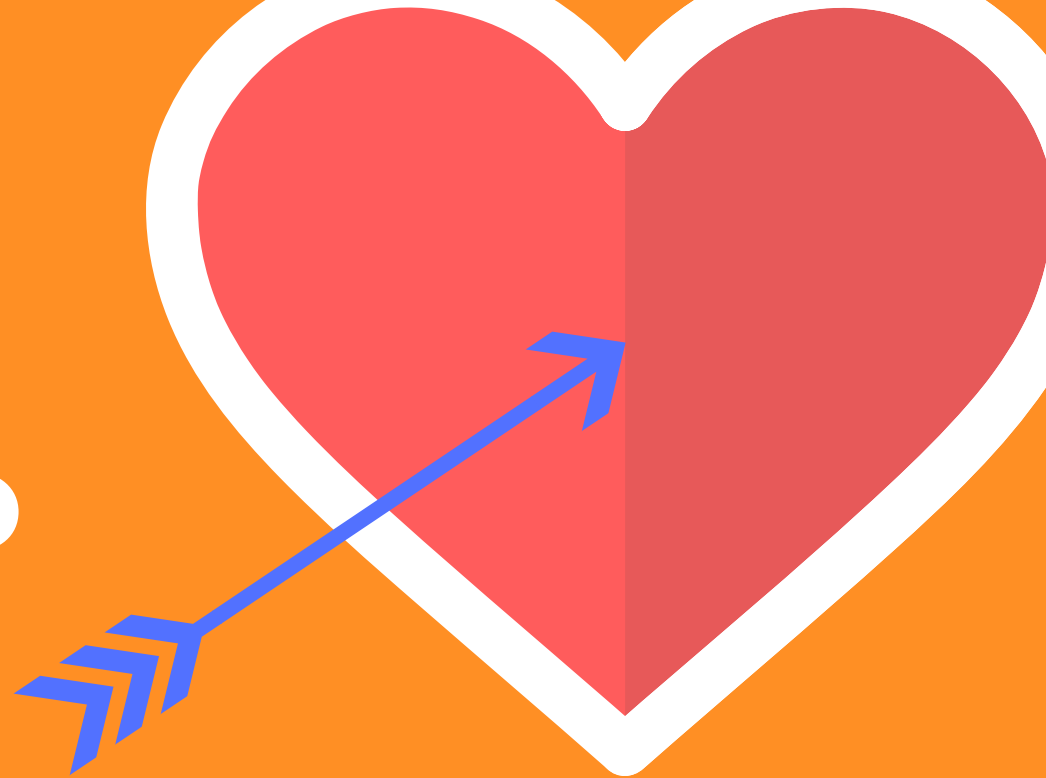
**SI DEVONO**

**RICORDARE DI TE!!!!**

Il tuo  
obiettivo

è

**CONVINCERE**





Letizia Bianchi  
Incubatore Rosignano  
[bianchi@polotecnologico.it](mailto:bianchi@polotecnologico.it)  
0586/1755312

