

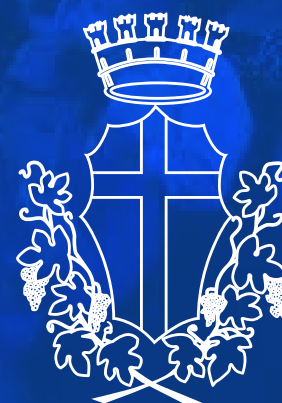


# sud innovation champions

La più grande **competition** del **Sud Italia**  
per startup, progetti di ricerca  
e spin-off universitari

**3-4 ottobre 2024**  
Palacultura, Messina

promosso da



Città di Messina

# GUIDA AL PITCH DECK

Il pitch deck è uno strumento fondamentale per presentare il proprio progetto, contiene tutte le informazioni necessarie a descrivere **la tua idea di business**. È importante fornire dettagli chiave che permettano di valutare le potenzialità e la **fattibilità del progetto**.

Un pitch deck ben strutturato non solo cattura l'attenzione degli investitori, ma li convince anche del valore e della **sostenibilità della tua idea**.

Qualsiasi progresso raggiunto finora, ogni punto deve essere chiaro e ben spiegato, evitando ambiguità e integrare una narrazione che renda la **presentazione più coinvolgente e memorabile**.

# 01

### Scopo dell'azienda

Definisci la tua **missione aziendale** in una singola frase.

---

# 02

### Problema/bisogno

Descrivi il pain point (problema dolente) che stai risolvendo.

---

# 03

### Soluzione/prodotto

Spiega la tua soluzione e la **proposta di valore**.

Lorem ipsum

---

# 04

### Perchè ora?

Giustifica il tempismo della tua soluzione.

---

# 05

### Dimensione del Mercato

Dimostra il potenziale e la **scalabilità del mercato**.

---

# 06

### Concorrenza

Identifica i tuoi concorrenti e il tuo **vantaggio competitivo**.

---

# 07

### Modello di Business

Descrivi come genererai entrate e il **modello di ricavi**.

---

# 08

### Team

Presenta i membri chiave del team e le loro **competenze**.

---

# 09

### Finanze

Mostra le proiezioni finanziarie chiave e l'uso dei fondi.

---

# 10

### Visione

Descrivi la tua visione per almeno i prossimi 18 mesi.

COPERTINA

# PRIMA DI ENTRARE NEL DETTAGLIO DEL PITCH DECK

## Pagina di Copertina

Ogni pitch deck deve iniziare con una slide introduttiva del progetto che includa

LOGO

TITOLO DEL PROGETTO

NOME DEL PROPONENTE

TITOLO, DATA E LUOGO

#SUDINNOVATIONSUMMIT

## ATTENZIONE

Assicuratevi di utilizzare una **grafica accattivante** e una **disposizione testuale chiara** per rendere la presentazione visivamente attraente e facile da comprendere.

## SCOPO

# DESCRIVI L'ESSENZA DEL TUO PROGETTO IN UNA FRASE

Ogni progetto imprenditoriale ha uno scopo che va oltre la semplice risoluzione di un **problema** o la **soddisfazione** di un **bisogno**.

Definire chiaramente lo scopo del progetto è essenziale per comunicare la sua importanza e la sua direzione facendo riferimento a **quattro** **aspetti fondamentali**:

[#SUDINNOVATIONSUMMIT](#)

01

Perchè esiste il tuo progetto?

02

Quale cambiamento positivo speri di realizzare con il tuo progetto?

03

Quali valori guida rappresenta il tuo progetto?

04

Come contribuisce il tuo progetto al miglioramento del mondo?

# IDENTIFICA IL PROBLEMA / BISOGNO DEI TUOI POTENZIALI CLIENTI

Ogni progetto imprenditoriale nasce dalla volontà di **risolvere un problema specifico** o di soddisfare un bisogno latente di uno **specifico archetipo di cliente.**

## PAIN POINT

Qual è il **problema principale** che il tuo cliente sta affrontando?

## SOLUZIONI ATTUALI

Come viene attualmente affrontato questo problema e perché queste **soluzioni sono inadeguate?**

## RILEVANZA

Perché questo problema è **urgente e significativo?**

## TARGET

Chi sono le persone o i gruppi più colpiti da questo problema?

# PRESENTA LA TUA SOLUZIONE PER IL PROBLEMA

Ogni **progetto imprenditoriale** deve fornire una soluzione chiara e convincente al problema identificato. In questa sezione, è cruciale spiegare come la tua soluzione affronta il problema, descrivere la **tua proposta di valore** (value proposition) e sottolineare ciò che rende la tua **soluzione unica e convincente**.

**Descrizione della Soluzione:**

Come risolve il **problema identificato**?

---

**Value Proposition:**

Qual è la tua proposta di **valore unica**?

---

**Unicità:**

Perché la tua **soluzione** è **unica** e convincente rispetto alle alternative?

---

**Tecnologie Utilizzate:**

Quali tecnologie utilizzi e quale **vantaggio competitivo** offrono?

PERCHÈ ORA

# GIUSTIFICA IL TEMPISMO DELLA TUA SOLUZIONE. PERCHÉ È IL MOMENTO GIUSTO?

Ogni progetto imprenditoriale deve giustificare il tempismo della propria soluzione per dimostrare perché è questo il momento giusto per agire.

## TENDENZE DEL SETTORE

Quali sono le attuali tendenze del settore che rendono questo il **momento giusto per agire**?

## INNOVAZIONI RECENTI

Quali innovazioni tecnologiche o di mercato hanno reso possibile la **tua soluzione ora**?

## CAMBIAMENTI NORMATIVI

Ci sono stati cambiamenti normativi o di policy che supportano il **lancio della tua soluzione**?

## BARRIERE PRECEDENTI

Perché il **problema non è stato risolto prima** e cosa è cambiato che ora permette la tua soluzione?



# ANALIZZA LA DIMENSIONE DEL TUO MERCATO DI RIFERIMENTO

Ogni progetto imprenditoriale deve **analizzare attentamente** la dimensione del mercato di riferimento per dimostrare la sua scalabilità e il **potenziale di crescita**.

**Mercato di Riferimento:**

Identifica il mercato in cui opererai e la sua dimensione.

**Metriche di Valutazione:**

Utilizza metriche come TAM, SAM e SOM per quantificare il mercato.

**Scalabilità:**

Dimostra la capacità di crescita del mercato e il potenziale di espansione del tuo progetto.

**Proiezioni di Crescita:**

Fornisci dati e previsioni che evidenziano il potenziale di crescita del mercato.

# QUALI SONO LE ATTIVITÀ E I PASSI FONDAMENTALI PER LO SVILUPPO DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

Ogni progetto imprenditoriale deve affrontare la **concorrenza nel proprio settore.**

In questa sezione, è essenziale identificare i concorrenti diretti e indiretti, spiegare come la tua soluzione si differenzia dalle altre e mostrare il **vantaggio competitivo che possiedi.**

## CONCORRENTI

Identifica i tuoi principali **concorrenti**, sia diretti che indiretti.

## DIFFERENZIAZIONE

Spiega come la tua soluzione si distingue rispetto alle altre **presenti sul mercato.**

## VANTAGGIO COMPETITIVO

Mostra la tua differenza e perché i clienti dovrebbero **scegliere te.**

## STRATEGIA DI POSIZIONAMENTO

Descrivi la strategia che utilizzerai per mantenere **la tua posizione** nel mercato e continuare a crescere.

# SPIEGA COME IL TUO PROGETTO GENERERÀ ENTRATE

Ogni progetto imprenditoriale deve avere un **chiaro modello di business** per dimostrare come intende generare entrate e raggiungere la **sostenibilità finanziaria**.

## Strategia di Monetizzazione:

Descrivi come il tuo progetto genererà entrate.

## Modello di Ricavi:

Dettaglia il **modello di ricavi**, come abbonamenti, transazioni, o altri metodi di guadagno.

## Metriche Chiave:

Sottolinea metriche fondamentali come **CAC** e **LTV**.

## Sostenibilità Finanziaria:

Evidenzia come il modello di business assicuri la sostenibilità finanziaria **a lungo termine**.

# PRESENTA LE KEY PERSON DEL TUO **TEAM** E LE LORO COMPETENZE CHIAVE

Ogni progetto imprenditoriale di successo si basa su un **team forte, competente ed eterogeneo**. In questa sezione, è essenziale presentare i membri chiave del tuo team, evidenziando le loro competenze specifiche e spiegando perché il tuo team è il più adatto per eseguire il **piano aziendale**.

## MEMBRI CHIAVE

Presenta i membri principali del tuo team e le loro **competenze specifiche**.

## IDONEITÀ DEL TEAM

Spiega perché il tuo team è il più adatto per eseguire con successo il **piano aziendale**.

## ESPERIENZE RILEVANTI

**Sottolinea esperienze precedenti** che aggiungono credibilità al tuo progetto.

## COLLABORAZIONI

Menziona eventuali partnership o collaborazioni che rafforzano il **team e il progetto**.

# PRESENTA LE METRICHE FINANZIARIE DEL TUO PROGETTO E/O LA **STRUTTURA DEI COSTI ATTESI**

Ogni progetto imprenditoriale deve dimostrare solidità finanziaria attraverso metriche chiave e proiezioni affidabili.

In questa sezione, se il progetto è nelle sue fasi embrionali, evidenziare la struttura dei costi attesi e le vendite previsionali.

**Metriche Chiave:**

Includi le principali metriche finanziarie e le proiezioni.

**Indicatori di Crescita:**

Presenta gli indicatori di crescita più importanti e come intendi raggiungerli.

**Utilizzo dei Fondi:**

Dettaglia il piano di utilizzo dei fondi richiesti.

**Semplicità e Chiarezza:**

Mantieni le informazioni finanziarie semplici e concentrate sulle metriche più rilevanti.

# QUALI SONO LE ATTIVITÀ E I PASSI FONDAMENTALI PER LO SVILUPPO DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

Ogni progetto imprenditoriale deve avere una visione chiara per i prossimi 18 mesi almeno.

## ATTIVITÀ FONDAMENTALI

Individua le attività chiave necessarie per lo **sviluppo del progetto** e le relative tempistiche.

## MILESTONES RAGGIUNTI

Indica i **risultati salienti** che sono stati raggiunti.

## PROSSIMI OBIETTIVI

Descrivi i risultati che si intende raggiungere nel **futuro**.

## PERCORSO DI SVILUPPO

Fornisci una chiara struttura del **percorso di sviluppo del progetto**.

**MATERIALE DI SUPPORTO**

# **PER INTEGRARE IL PITCH DECK**

**Fornire qualsiasi link o materiale di supporto  
(i.e. link a beta funzionante, mock up, etc).**



# sud innovation summit

[champions@sudinnovationsummit.it](mailto:champions@sudinnovationsummit.it)

[#sudinnovationsummit](https://twitter.com/sudinnovationsummit)

[sudinnovationsummit.it](https://www.sudinnovationsummit.it)