

## La necessità di differenziare la propria impresa



I potenziali investitori vengono contattati costantemente da imprenditori e sentono gli stessi argomenti:

"perché dovrebbero investire in queste nuove opportunità commerciali".

Per convincerli a finanziare la tua iniziativa devi differenziarti e non solo per la tua idea commerciale (questo è un dato di fatto).



## La necessità di differenziare la propria impresa

Cattura la loro attenzione con una presentazione convincente di **chi sei** e perché dovrebbero ascoltarti!



Nel mondo degli affari, il nostro core business si distingue dagli altri attraverso il cosiddetto Unique Selling Point (USP). Il tuo USP è il motivo per cui sei diverso e quindi potenzialmente più propenso al successo.

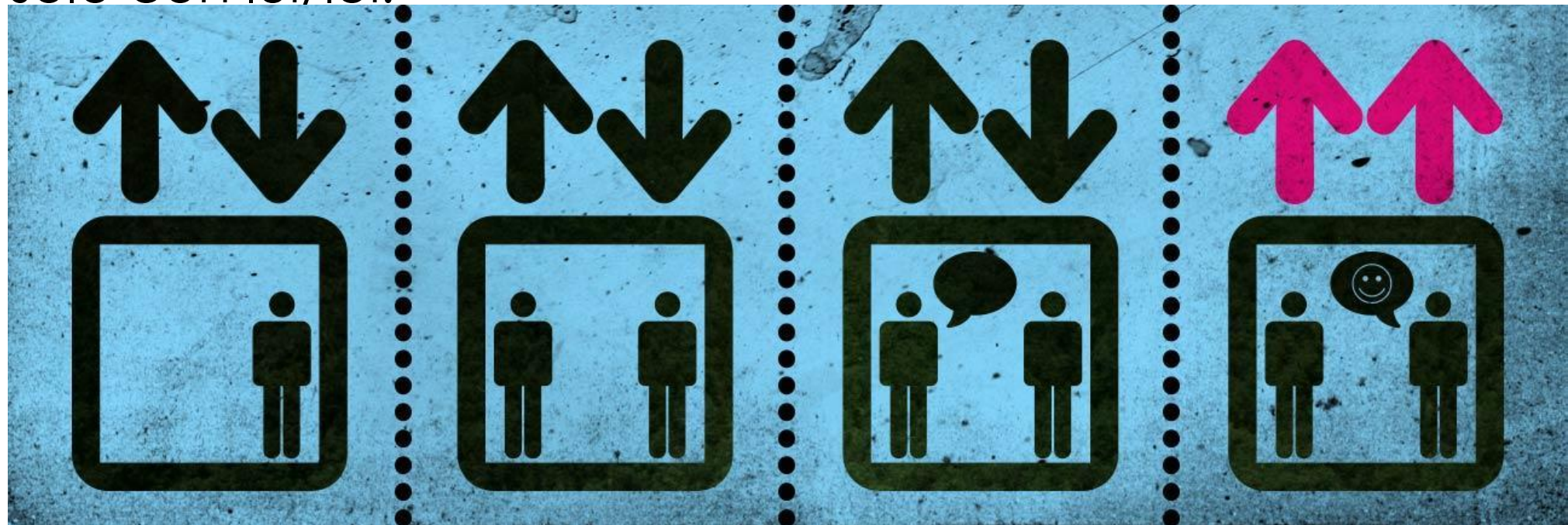
Per creare questo USP è necessario:

- (a) conoscere i propri punti di forza, cioè ciò in cui si è bravi: ottimo team, buona posizione, ecc.
- (b) capire in cosa ti differenzi dagli altri: sei il primo a soddisfare questa esigenza, offri più qualità o prezzi più bassi, sei presente solo in un luogo, ecc.

# Che cos'è un elevator pitch?



Immagina di essere in un ascensore con qualcuno da cui vuoi ottenere qualcosa. Entrambi entrate nell'ascensore al piano terra e la persona vuole andare al terzo piano. Se non c'è nessun altro nell'ascensore, hai un massimo di 2 minuti da solo con lui/lei.



Non può uscire dall'ascensore e nessun altro può accedervi ai piani successivi.

Hai una finestra di opportunità per ottenere la sua attenzione!

Questo si definisce “**elevator pitch**”: una presentazione della tua idea commerciale a un potenziale investitore per un intervallo di tempo di circa 2 minuti. Per questo, devi utilizzare al meglio questi due minuti!

**È su questo che devi focalizzarti!**





# Chi siete tu e il tuo team?



Molte imprese possono avere successo o fallire a seconda della personalità e dell'energia del team che le sostiene.

Se tu e il tuo team riuscite a catturare l'interesse dell'investitore, allora potrete fare miracoli nel mercato su cui vi state focalizzando.

Non essere timido - in una presentazione devi far valere la tua personalità e quella del tuo team, nonché le tue qualità in relazione alla tua idea imprenditoriale.

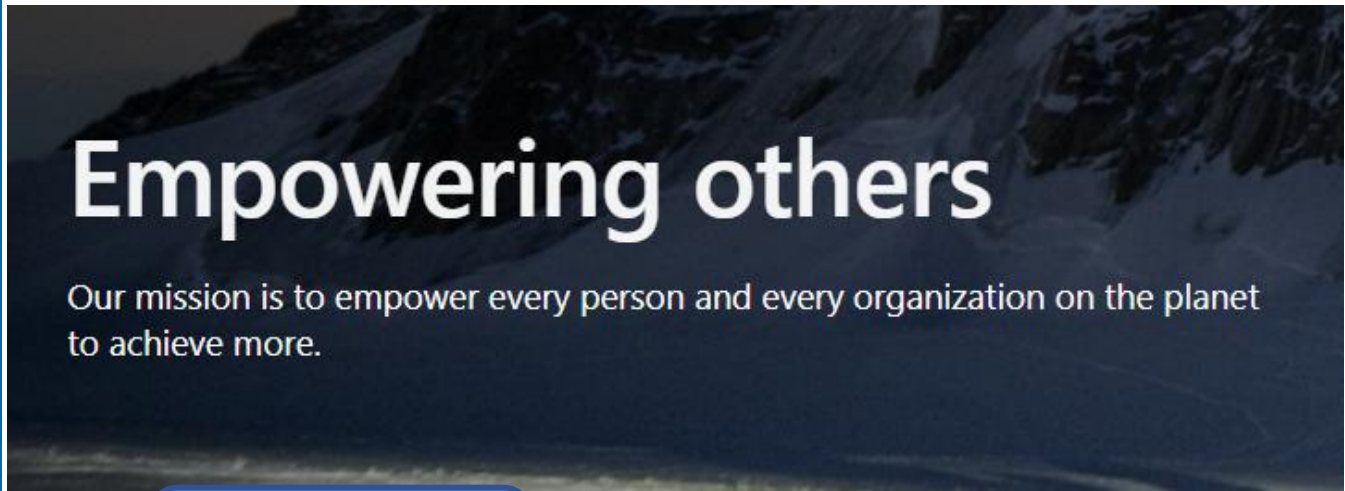
# La missione



Perché stai cercando di creare questa nuova impresa?

Quale sarà il settore di attività della tua impresa?

Qual è il suo scopo?



La missione di Microsoft!



La missione di Nike!

## Cosa farà la tua impresa?

Offri un quadro breve e dettagliato, ma conciso, di ciò che farai:

Fornirai un servizio o un prodotto?

Quali sono le sue caratteristiche principali?

Sii specifico e chiaro sul tuo prodotto/servizio!



# Qual è il tuo USP?

Devi evidenziare le ragioni per cui vale la pena ascoltarti di più – perché tu sei differente. Pensa, tra le altre cose, in termini di:



- ✓ Prezzo: sarai più economico rispetto alle potenziali soluzioni esistenti per l'esigenza che hai identificato?
- ✓ Qualità: offrirai un prodotto/servizio di qualità superiore?
- ✓ Gamma di prodotti/servizi: è una gamma più ampia che ti contraddistingue dagli altri in modo positivo?
- ✓ Facilità di fare affari con te: hai identificato i problemi legati alla facilità di fare affari in altre imprese e li tratterai?
- ✓ Rapidità: i tuoi prodotti o servizi saranno consegnati più velocemente di altri?
- ✓ Affidabilità: sarai più affidabile di altri?



# Coinvolgi



Cerca di coinvolgere il pubblico: non limitarti a un monologo, ma tenta di attirare la sua attenzione.

Il più delle volte questo avviene utilizzando un aggancio: una domanda, una promessa, qualcosa di audace!



## Come fare la presentazione?



Il modo di presentare un argomento è quasi altrettanto importante!

Sii audace, usa una voce ferma e presentati con **sicurezza**.

Se l'interlocutore non sente che credi in te e nella tua idea, perché dovrebbe farlo lui?

Mantieni il contatto visivo e fai la presentazione aiutandoti con i gesti, ma fai attenzione a non muoverti troppo!

Resta nel tempo limite - questo è importante, le persone perdono interesse quando qualcosa va troppo per le lunghe!

Guarderesti volentieri un video di oltre 2-3 minuti?

Non dimenticare tutti i punti da sollevare: scrivi tutto e fai pratica davanti a uno specchio con un timer ben visibile.

