

+36.000 presenze nel 2022

#WeMakeFuture

WE MAKE FUTURE!



15 - 17 GIUGNO 2023 / RIMINI FIERA

Fiera Internazionale e Festival
sull'**Innovazione Tecnologica e Digitale**

Il WMF è Fiera Internazionale Certificata
da ISFCERT - Istituto Certificazione Dati Statistici Fieristici





Materiale di supporto

Guida al Pitch

Il pitch è una breve presentazione del progetto e deve contenere le informazioni necessarie a esporre e rendere interessante la propria idea.

Si tratta di **fornire le informazioni più importanti relative al progetto** che consentano di valutare le sue potenzialità e la sua possibilità di realizzarlo.

Quanto affermato nel pitch deve essere supportato da riferimenti alle fonti. È quindi necessario **indicare da dove sono stati ripresi i dati di studio** o come sono stati ottenuti.

Gli elementi del Pitch

1. problema/bisogno
2. soluzione/prodotto
3. mercato
4. competitors
5. business model
6. road map
7. team
8. risorse
9. impatto del progetto



1. PROBLEMA/BISOGNO

Quale bisogno/problema vuole risolvere o soddisfare la vostra idea?

Ogni progetto imprenditoriale o idea di business mira alla risoluzione di un problema o a soddisfare un bisogno.

In questa slide è importante definire quale sia **l'esigenza che si vuole risolvere** indicando:

1. *In che cosa consiste il problema?*
2. *Chi avverte il problema?*
3. *Quali sono le conseguenze del problema?*
4. *Quanto è rilevante il problema?*



2. SOLUZIONE/PRODOTTO

In cosa consiste la vostra idea innovativa? Come risolve il problema?

Indicare come l'idea imprenditoriale mira a **soddisfare un bisogno**.
Evidenziare in modo chiaro **quale sia il valore offerto ai clienti**.

Ad esempio:

Che vantaggio traggono?



3. MERCATO

Chi sono i vostri clienti? Come li raggiungerete?

In questa slide è necessario definire e individuare chiaramente chi sono i clienti/utenti e il mercato.

Ad esempio:

- *quanti sono i nostri clienti?*
- *quanti anni hanno?*
- *da dove provengono?*



4. COMPETITORS

Quali altre soluzioni sono già presenti? Cosa ha in più la vostra idea?

Occorre evidenziare **chi sono i competitors principali** dopo aver effettuato un'accurata osservazione e analisi delle loro strategie, punti di forza e debolezza.

Evidenziare secondo quale aspetto la soluzione da voi proposta sia migliore.

Ad esempio:

- *costa di meno?*
- *ha una qualità maggiore?*



5. BUSINESS MODEL

In che modo la vostra idea imprenditoriale crea valore?

Nel **business model** bisogna descrivere come funziona il vostro progetto e come questo porta valore:

1. *Perché il cliente dovrebbe scegliere la vostra idea? Chi sono i vostri possibili clienti e che canali usate per raggiungerli?*
2. *Quali sono le attività da svolgere (es. produttive, sviluppo piattaforma ecc..)?*
3. *Quali risorse (umane, finanziarie, fisiche) servono affinché il progetto funzioni e quali sono i costi più importanti da sostenere?*
4. *Quali sono i ricavi previsti? Come pagheranno i clienti?*
5. *Con chi collaborate?*

Per ulteriori chiarimenti: <http://www.businessmodelcanvas.it/cosa-e-un-business-model/>

6. LA ROADMAP

Quali sono le attività e i passi fondamentali per lo sviluppo del progetto imprenditoriale?

Individuare le **attività fondamentali** per lo sviluppo del progetto e le relative tempistiche.

Indicare quali siano i risultati fondamentali che sono stati raggiunti o che si intende raggiungere.

Il fine di questa slide è di far capire al lettore che avete strutturato un chiaro **percorso di sviluppo** del progetto.



7. TEAM

Chi compone il team? Quali competenze ha e che ruolo svolge?

Un team con il **giusto mix** di competenze ed esperienze è fondamentale per lo sviluppo del progetto.

Indicare chi sono i membri del team evidenziando:

- l'eterogeneità di **competenze**;
- il **gender balance**;
- i **ruoli** a cui saranno preposti;



8. LE RISORSE

Quali sono le risorse umane, finanziarie e gli strumenti necessari alla realizzazione della vostra idea innovativa?

Definire tutte le risorse necessarie per il vostro progetto, con riferimento a risorse finanziarie, risorse umane e strumenti.

Fornire in maniera chiara e sintetica i risultati economici previsti.



9. L'impatto del progetto

Temi sociali e SDGs

In questa slide vi chiediamo di indicare il **tema sociale** - tra gli otto indicati - e gli **SDGs** a cui il progetto fa riferimento.

Temi sociali

Sport e benessere

Istruzione

Turismo

Servizi alle persone diversamente abili

Legalità

Accesso al lavoro

Servizi agli anziani

Green e sostenibilità

SDGs - Sustainable Development Goals

L'**agenda 2030** sottoscritta dall'ONU nel 2015 individua ben **17 obiettivi di sviluppo sostenibile**, che propongono una visione integrata delle diverse dimensioni dello sviluppo e guidano l'impegno globalmente condiviso per un futuro migliore.

È probabile che una startup abbia impatti su diversi SDGs.
Indica se hai già individuato le tue principali aree di impatto.



9. 1 L'impatto del progetto

Le 12 sfide del futuro

Sfide del Futuro

Indica la sfida/le sfide del futuro che puoi aiutarci a vincere tra le seguenti:

Future of...

- Cities & Communities
- Health
- Work
- Culture & Travel
- Food & Agriculture
- Learning & Education
- Retail & Customer Experience
- Marketing
- Media & Entertainment
- Sports & Events
- Finance & Insurance
- Life On Planet Earth
- Eventuali altre sfide



Materiale di supporto

Per integrare il pitch

Qui puoi inserire qualsiasi **link o altro materiale** a supporto del progetto presentato.





Via Ugo Bassi, 7 · 40121, Bologna (IT) / +39 051 0951294 / info@wemakefuture.it

www.wemakefuture.it