



24—26 JUNE 2026 / BOLOGNA FIERE · ITALY

WE MAKE FUTURE!

The Business of Tomorrow

The Biggest International Fair and Festival
on Artificial Intelligence, Technology & Digital Innovation



Materiale di supporto

Guida al Pitch

Il pitch è il veicolo di promozione del progetto che deve contenere le **informazioni necessarie a divulgare e rendere attrattiva la propria business idea.**

Si tratta di fornire **informazioni chiave** sul progetto che diano le basi per valutare le sue potenzialità e fattibilità. Le asserzioni del pitch, siano esse qualitative e quantitative (*i.e. ricerca di mercato, trend dell'industria, competitors*) devono essere supportate da riferimenti alle fonti.

Sommario

Gli elementi essenziali del Pitch

- **1. Problema/Bisogno**
Quale bisogno/problema vuole risolvere/soddisfare la vostra idea?
- **2. Soluzione/Prodotto**
*In cosa consiste la vostra idea imprenditoriale?
Come risolve il problema? Qual è la vostra value proposition?
Quali tecnologie utilizzate?*
- **3. Mercato**
Qual è il vostro mercato di riferimento? Qual è la vostra strategia di Go To Market? Quali sono i vostri canali di vendita?
- **4. Competitors**
Quali altre soluzioni sono già presenti? In cosa si distingue la vostra idea? Qual è il vostro vantaggio competitivo?
- **5. Business Model**
Come la vostra idea imprenditoriale crea valore?
- **6. Roadmap**
Quali sono le attività e i passi fondamentali per lo sviluppo del progetto imprenditoriale?
- **7. Team**
Quali sono le figure professionali che contribuiscono alla realizzazione del progetto? Quali sono le loro competenze?
- **8. Financing**
Quali sono gli investimenti finanziari necessari? Quali sono i risultati economici che prevedete di raggiungere?
- **9. SDGs, ESG e Sfide del Futuro**
Quali obiettivi dell'Agenda 2030 e quali policy ESG sono rilevanti per il tuo progetto? A quali Sfide del Futuro, tra le 12 indicate nel form, fate riferimento?





Cover Page

Prima di entrare nel dettaglio del Pitch

Ogni pitch deve avere una **slide di presentazione progetto** che contenga i seguenti elementi chiave:

- Titolo idea e logo (se disponibile)
- Soggetto proponente, titolo, data e luogo

Attenzione: è sempre bene utilizzare grafica e organizzazione testuale in maniera da rendere la presentazione più attrattiva e chiara possibile.



1. PROBLEMA/BISOGNO

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

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

In questa slide è importante definire **quale sia l'esigenza che si vuole risolvere** facendo riferimento a quattro aspetti fondamentali:

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 di business** mira a **soddisfare il bisogno espresso o latente** risultato dell'analisi di mercato.

Evidenziare in modo chiaro quale sia il **valore offerto** ai clienti.

Descrivere attraverso quali tecnologie (proprietarie o di terzi) intendete sviluppare la soluzione/il prodotto.



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 target in termini quantitativi e qualitativi (*come termini numerici, segmentazione geografica, demografica*), quali sono i vostri canali di vendita e la relativa strategia di Go To Market.

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 quali parametri la soluzione proposta sia migliore** (esempio: *costo, qualità, etc*).



5. BUSINESS MODEL

Come la vostra idea imprenditoriale crea valore?

Indicare quale sia il **modello di business** del progetto imprenditoriale evidenziando la **value proposition**. Definire quale sia il **revenue model** del progetto.

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

6. ROADMAP

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

Individuate le **milestones** del progetto (12-18mesi).

Individuare le attività fondamentali per lo sviluppo del progetto e relative tempistiche (*i.e. sviluppo piattaforma, testing*), indicare quale siano i risultati salienti che sono stati raggiunti o che si intende raggiungere (milestones, esempio: *lancio piattaforma*).

Il fine di questa slide è di fornire al lettore di aver strutturato un chiaro **percorso di sviluppo** del progetto.



7. TEAM

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

Indicare chi sono i membri del team evidenziando:

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

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



8. FINANCING

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

Fornire in maniera chiara e sintetica i **risultati economici chiave** estratti dal piano economico finanziario (*ricavi, costi, cashflow*).

Se il progetto è nelle sue fasi embrionali, evidenziare la **struttura dei costi** attesi e le **vendite previsionali** con le correlate assunzioni alla base (*i.e. market share, market penetration, crescita del mercato*).

Indicare inoltre l'importo richiesto agli investitori e illustrare l'impiego dei fondi (*i.e. chiediamo 250k che utilizzeremo per...*)



9. SDGs & ESG

L'impatto del progetto

In questa slide ti chiediamo di indicare 3-5 indicatori tra ESG e SGD's a cui il tuo progetto fa riferimento.

ESG - L'adesione ai criteri ESG conferisce uno status nei confronti della business community, dei clienti, dei fornitori, degli stakeholders in generale, dal quale si evince la volontà dell'organizzazione di rendere coerenti e "virtuose" una serie di scelte di breve e di lungo periodo. Indica se hai già adottato policies ESG.

SDGs - È probabile che una startup abbia impatti su diversi SDGs dell'Agenda ONU 2030. Indica se hai già individuato le tue principali aree di impatto.



10. Le 14 Sfide del Futuro

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

Future of...

- Future of Intelligent Industry & Manufacturing
- Future of Food & Agriculture
- Future of Planet, Energy & Circular Economy
- Future of Space Economy
- Future AI - Digital Business & Media
- Future of Entertainment & Cultural Industry
- Future of Tourism, Heritage & Local Identities
- Future of Rights & Security
- Future of GovTech & Public Services
- Future of Health & Life Sciences
- Future of Commerce & Retail
- Future of Education & Work
- Future of Finance & Trust Infrastructure
- Future of Cities & Mobility

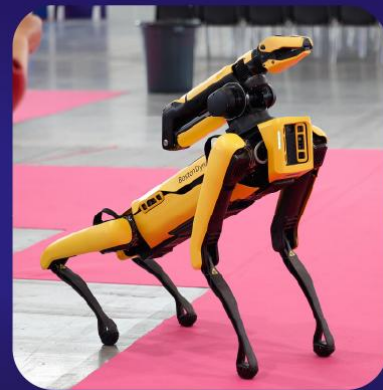


Materiale di supporto

Per integrare il pitch

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





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

www.wemakefuture.it