



Consigli Pitch Elevator

Un pitch elevator è un veloce riassunto per descrivere te, le tue capacità e i tuoi obiettivi. Il pitch deve essere pensato come un momento di introduzione: è una panoramica su un'idea, un prodotto, un servizio, un progetto. Durante la **presentazione** o il **video** ci si può avvalere di un qualsiasi supporto digitale, che accompagni il discorso; questo non significa, però, mettere tutto per iscritto: non si tratta di un gobbo, ma di un ausilio che può anche essere fatto di sole immagini e che in ogni caso deve essere pensato per risultare originale e creativo.

Suggerimenti:

- **Breve e sintetico**: il tempo a disposizione è poco rispetto alle cose che si vorrebbero dire. È necessario sviluppare al massimo la propria capacità di sintesi, evitando di utilizzare termini tecnici o complicati e di dilungarsi in inutili dettagli.
- **Prima impressione**: cerca di essere naturale, soprattutto nei primi secondi è importante trasmettere la propria passione al di là dei contenuti.
- **Esercizio**: un consiglio è quello di provare il pitch elevator con familiari e conoscenti (soprattutto se non conoscono nel dettaglio il tuo lavoro) per capire l'efficacia del tuo messaggio. Se dopo queste prove avranno capito qualcosa di più del tuo lavoro sei sulla buona strada;
- **Conclusione**: ricordati che il pitch deve concludersi con la prospettiva di un secondo incontro!



1. Presentazione:

Presentatevi al pubblico in modo diretto e colloquiale.



2. Il problema:

A quale problema risponde la vostra idea? Chi può avere bisogno della vostra idea?



3. La soluzione/value proposition:

Descrivete in modo semplice come funziona la soluzione che avete progettato, insistete sulla caratteristica che la rende unica, originale e più efficace di altre.



4. Stato dell'arte:

Situazione in cui vige il mondo senza la vostra idea



5. Il mercato:

Descrivete che mercato ha.



6. Il futuro:

Quali sono i prossimi passi?

