10 STEP PER UN PITCH EFFICACE

Un pitch elevator e/o una presentazione a possibili azionisti e/o clienti deve essere pianificato.

Ecco un esempio di PITCH PLAN in 10 passi.

Per MODULO 1:

1. NOME IMPRESA SIMULATA E SLOGAN/CLAIM
2. CONTESTO (SEGMENTO DI CLIENTELA E PROBLEMA/BISOGNO)
3. SOLUZIONE AL PROBLEMA/BISOGNO (PROPOSTA DI VALORE PER CLIENTI)
4. BENEFICI/MIGLIORAMENTI TANGIBILI PER I CLIENTI
5. MERCATO POTENZIALE IN CIFRE (NUMEROSITÀ CLIENTI)
6. BUSINESS POTENZIALE IN CIFRE (FLUSSI DI RICAVO/PREZZI/MODALITA’ PAGAMENTO)
7. COMPETITOR SUL MERCATO E COSA FA LA NS DIFFERENZA
8. PROMOZIONE, COMUNICAZIONE E MKT, CANALI DI DISTRIBUZIONE
9. TEAM (OLTRE L’ORGANIGRAMMA: COMPETENZE DISTINTIVE, RISORSE CHIAVE)
10. COSTI E INVESTIMENTI NECESSARI E RICHIESTA