



# Interreg



UNION EUROPÉENNE  
UNIONE EUROPEA



#ME.CO

## MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fonds européen de développement régional  
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

Consigli e spunti

# Il Pitch per le cooperative di comunità



legacoop  
LIGURIA

Polo Tecnologico

scopie E GIP FIPAN



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA

le scop  
PROVENCE-ALPES  
COTE D'AZUR CORSE  
EXPÉRIENCES

legacoop

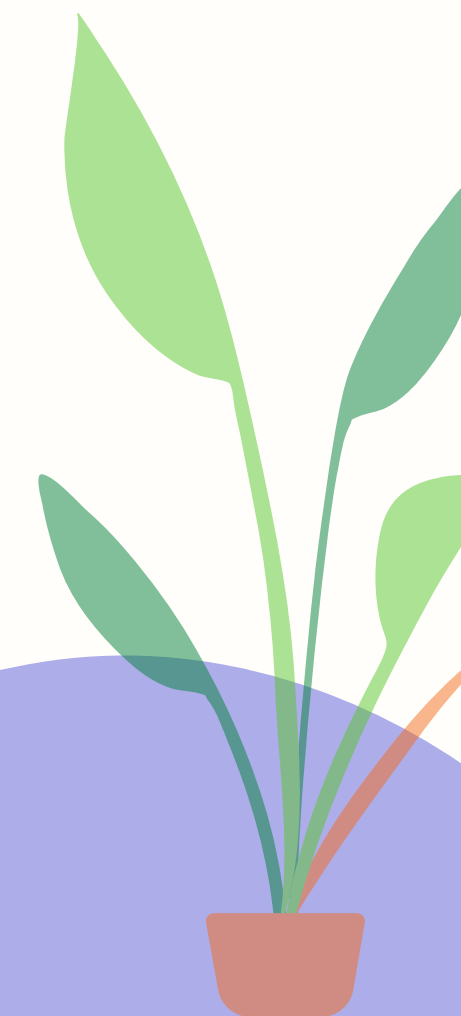
scopie E GIPACOR



 **Cos'è**

 **Quando si utilizza**

 **Come si prepara**



# Cos'è

è la presentazione del proprio progetto imprenditoriale o della propria idea, in maniera esauriente, efficace ed in pochissimo tempo.

Deve attirare l'attenzione perciò :

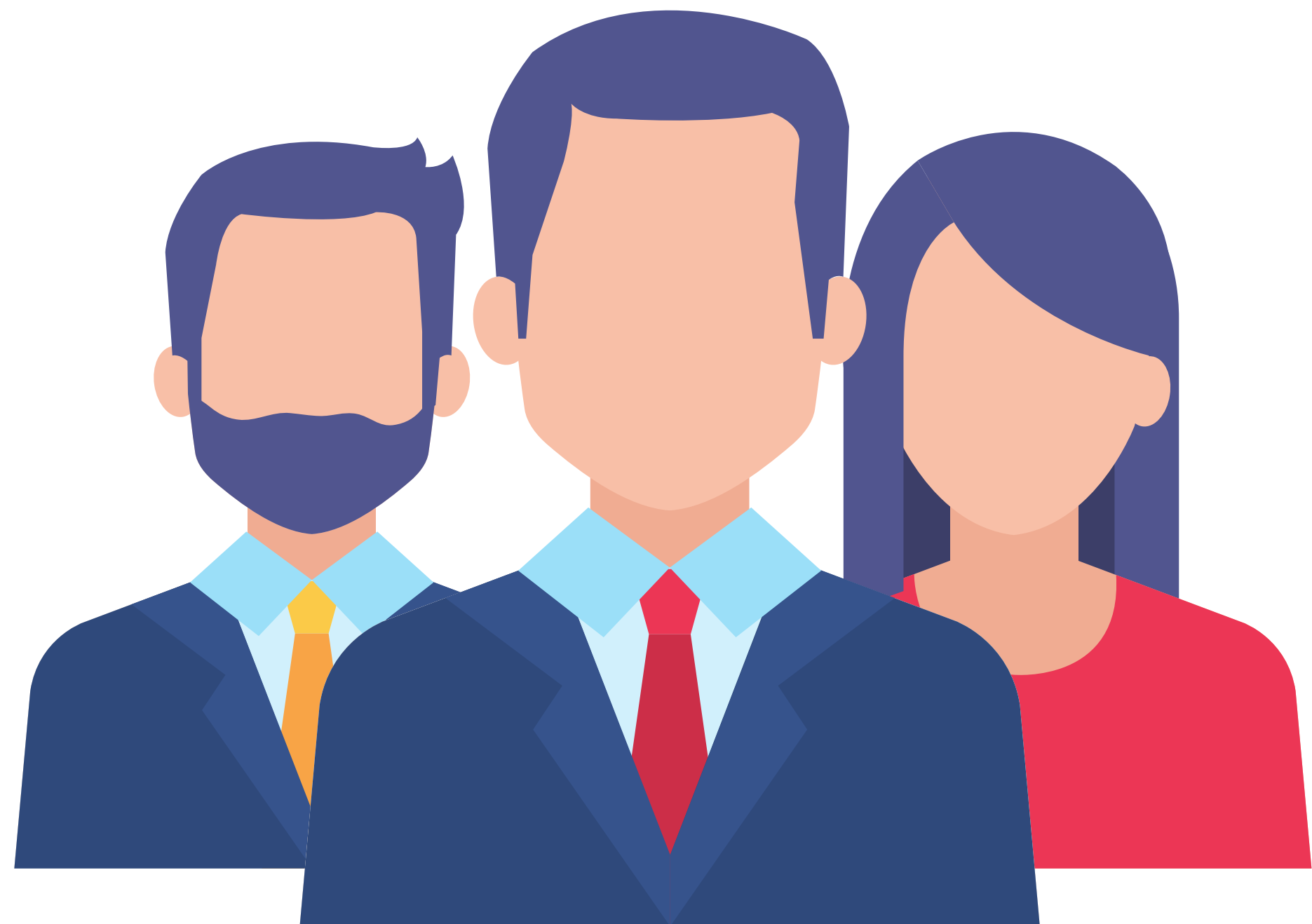
- ❖ **Capacità di sintesi**
- ❖ **Belle immagini**
- ❖ **Contenuti interessanti**



"come un trailer per un film"

# Quando si utilizza

**Viene  
utilizzato per presentare  
il proprio progetto ad  
investitori/istituti di  
credito/business  
competition/potenziali  
soci/clienti...**



# Come si prepara

## DA ...COSA DEVO DIRE

dico tutto quello che so

## A...COSA VOGLIO OTTENERE/DIMOSTRARE

dico quello che serve



avere  
chiaro  
l'obiettivo

## BREVITÀ, CHIAREZZA, ENTUSIASMO



Avete **5 minuti a disposizione,**  
ma non **5 minuti di attenzione:**

la capacità di sintesi è fondamentale.

# Qualche suggerimento!

### **Comunicare contenuti interessanti**

Il pitch rappresenta il vostro “biglietto da visita” perciò è necessario trasmettere con incisività e chiarezza pochi messaggi principali, eventualmente da approfondire con sottopunti, che desiderate siano compresi.

### **Scegliere un format grafico accattivante**

che evochi lo specifico progetto imprenditoriale. Sul web sono disponibili tools e piattaforme che possono esservi di utilità.

**Effetto WOW** La prima impressione è quella che conta! Apparire positivi, coinvolti e appassionati al proprio progetto



# Guarda chi hai davanti

**NON PERDERTI L'ATTENZIONE**

**Valuta** chi si ha di fronte e il suo **livello di attenzione**.

Se noti che chi ti sta ascoltando inizia a distrarsi è necessario recuperare l'attenzione.

Puoi fare qualcosa: un tono diverso di voce, la modifica degli aspetti su cui soffermarsi...

# SIAMO UNA GRANDE SQUADRA

*L'importanza del Team*

Valorizzare tutti coloro che fanno parte del gruppo di lavoro è fondamentale.

Presentare una "squadra" che lavora su obiettivi concreti in maniera complementare, valorizza il progetto e ne attesta la solidità





# Trasmetti sicurezza!

## DEVI CONVINCERE

**Devi essere il primo a credere nella tua idea,** solo così convincerai gli altri che è davvero una buona idea.

Parla in modo chiaro e con tono di voce alto e...  
**falli entusiasmare.**

Il tuo pubblico non si deve sforzare a sentirti, sei tu che devi sforzarti di farti sentire.





# Non perdere il filo

I contenuti dovranno essere organizzati in modo da dare, in pochissimo tempo, la maggior parte di informazioni utili a far comprendere il progetto imprenditoriale ed il modello di business.

Organizza i contenuti

## COME SI COSTRUISCE IL DISCORSO DI PRESENTAZIONE?

- **Lungo** abbastanza da coprire gli argomenti essenziali
- **Corto** tanto da suscitare su di essi l'interesse



# Rispondere non è solo cortesìa

Una domanda è  
sempre segno di  
interesse.  
Fai in modo di  
soddisfare la  
curiosità dei tuoi  
interlocutori, in modo  
chiaro ed esaustivo.

# non solo parole

Un buon mix di contenuti e grafica rende più attraente la tua presentazione verbale:

- Le Immagini a supporto dei messaggi
- I messaggi brevi e significativi
- Se ci sono numeri devono essere bene in vista
- Il Lettering chiaro e leggibile

Le slides devono essere solo un supporto, con poche parole chiave in evidenza e se di utilità qualche numero.

Sarai tu poi a spiegare le parole ed i numeri.

il pitch deck



Pronti ad entrare nel vivo della  
"costruzione" di un pitch per le  
cooperative di comunità?

## ESERCITIAMOCI

Ma prima...  
**riepiloghiamo gli errori da non fare**



# Gli errori da **non** fare!



SLIDES TROPPO  
DETTAGLIATE, TECNICISMI  
E POCHE IMMAGINI

ASSENZA DI NARRAZIONE

POCO ENTUSIASMO

IMPROVVISAZIONE



E ora partiamo con le indicazioni  
(immagini + contenuti)  
per creare Il Pitch per le cooperative di comunità

**ESERCITIAMOCI**





## CHI SIAMO

Inserire logo, foto identificative, il nome e ruolo del relatore

Fornire una breve descrizione della Cooperativa di Comunità con immagini identificative sia della cooperativa, che del territorio in cui è nata.

**on line pitch: la cooperativa di comunità in una frase**

## DOVE SIAMO

Descrizione del territorio di riferimento: informazioni sui punti di attrattività del territorio/i in cui la cooperativa è nata ed opera

- **Caratteristiche**
- **Eccellenze**
- **Peculiarità**



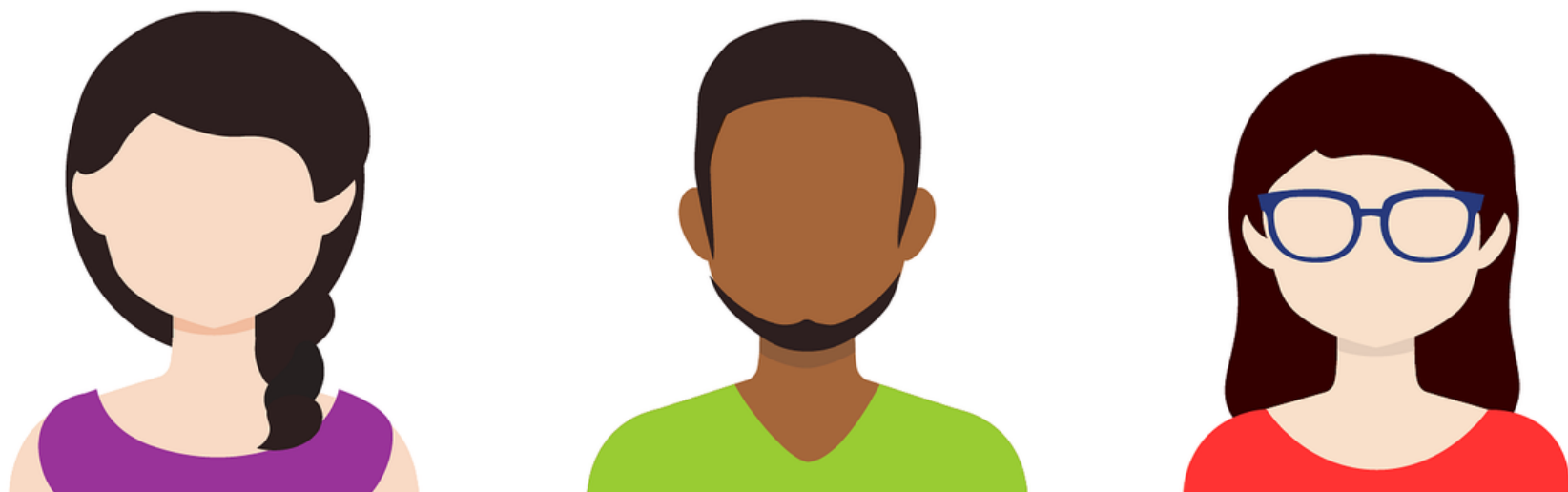


## COSA FACCIAMO

### Il percorso e le motivazioni all'avvio:

Breve e chiara spiegazione della mission della Cooperativa di Comunità, evidenziando quali sono stati i bisogni comuni emersi sul territorio, che hanno portato alla nascita della cooperativa, i soggetti promotori coinvolti, gli obiettivi e le principali tappe.

Specificare come, rendendo il territorio più attrattivo, si valorizzi la comunità locale, sia fornendo prodotti/servizi utili al territorio, sia attraverso la messa in rete delle risorse locali.



## IL TEAM

### Parla di te e dei tuoi soci:

evidenziare l'esperienza lavorativa e/o svolta sul territorio dai soci fondatori, le attività che svolgono nella cooperativa, la governance per sviluppare il progetto.

### Le imprese hanno un volto:

Inserire le foto dei soci fondatori, singole o di gruppo.



## LE ATTIVITÀ:IL PRESENTE

Fornire una breve descrizione delle attività ed iniziative attivate con immagini, risultati ottenuti ed informazioni di dettaglio, in funzione della tipologia di interlocutore.

**introduci i tuoi prodotti/servizi:**

- **Qual è il problema?**
- **Quale la soluzione proposta dalla cooperativa di comunità?**
- **Quale il beneficio?**

*Puoi usare una citazione, una storia personale, una domanda, un proverbio...*

## LE ATTIVITÀ:IL FUTURO

Fornire una breve descrizione dei progetti futuri della Cooperativa di Comunità, utilizzando esempi di immagini, illustrazioni, foto dei lavori in corso.



## I FATTORI DISTINTIVI

Spiegare i fattori distintivi della cooperativa di comunità, indicando gli elementi caratterizzanti la connessione con il territorio: innovazione sociale e valorizzazione del territorio. Il servizio di utilità alla comunità. Le reti (Associazioni, etc...) in cui la cooperativa è inserita, a supporto dello sviluppo del progetto.

## IL MODELLO DI BUSINESS

Rappresentare in modo semplice e immediato l'idea di business che sta portando avanti la cooperativa di comunità per concretizzare la propria mission e raggiungere i propri obiettivi. Evidenziare come il progetto genera valore sociale ed economico.



## IL TARGET DI RIFERIMENTO

Evidenziare se i servizi/prodotti della cooperativa di comunità sono offerti solo agli abitanti della comunità, evidenziandone i benefici e i vantaggi, o anche a soggetti esterni.

## COMUNICAZIONE E MARKETING

Descrivere come la cooperativa di comunità comunica con il territorio e all'esterno.  
Gli strumenti di comunicazione e marketing utilizzati per promuovere e dare visibilità alla cooperativa di comunità, alle attività, ai servizi/prodotti offerti.

## ROADMAP

Indicare le fasi di realizzazione del progetto in ordine temporale con obiettivi a breve, medio e lungo termine.

- **Cosa voglio fare**
- **Quando voglio farlo**
- **In che modo penso di farlo**



## ASPETTI ECONOMICO-FINANZIARI

Questi aspetti sono molto importanti quando il pitch è finalizzato ad istituti di credito, a business competition, campagne di crowdfunding.

E' utile focalizzarsi su quali sono le opportunità del mio progetto, qual è il problema che posso risolvere o cosa mi rende migliore rispetto ad altri.

- **Di quali e quante risorse ho bisogno?**
- **A cosa servono queste nuove risorse?**

(ampliare le attività, acquistare macchinari/attrezzature, investimenti in marketing e comunicazione, ..)

- **Cosa mi aspetto di ottenere da questi investimenti?**

## CONTATTI

Evidenziare numeri di telefono, e\_mail, sito web, indirizzo geo localizzato, indirizzi dei profili social.

*Fatti trovare! E' più semplice che cercare.*

# Sono pronto! Creo il pitch della mia cooperativa di comunità.



# IL WEB può essere di aiuto!



## GRAFICA

<https://spark.adobe.com/it>

<https://www.canva.com>

## PRESENTAZIONI

<https://www.slidescarnival.com>

## IMMAGINI

<https://pixabay.com/it>

<https://unsplash.com>

<https://it.freepik.com>

## FRASI E CITAZIONI

<https://www.lefrasi.it>

## RACCOLTE DI STRUMENTI UTILI

<https://www.toolperstartup.com/>

<https://www.grafigata.com/risorse/>





# Interreg



UNION EUROPÉENNE  
UNIONE EUROPEA



## MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fonds européen de développement régional  
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

# Buon Lavoro!

