

Elevator Pitch: comunicare un'idea in modo efficace

Relatore: Valentina Maltagliati - Elevator Pitch Trainer

20 LUGLIO
ORARIO 10:00-13:00

“Non vendete soluzioni, ma raccontateci una storia” (Steve Jobs)
Partendo dall'Antagonista, analizzeremo la struttura ed il flusso comunicativo di una presentazione per renderla efficace e persuasiva.

Affronteremo lo schema del Viaggio dell'Eroe per analizzare le aspettative di potenziali investitori, catturarne l'attenzione ed ottenere un secondo appuntamento durante il quale valutare la possibilità di ricevere eventuali finanziamenti.

Welcome

Roberto Pillon, Area Science Park

Elevator Pitch per startup, spin-off, PMI innovative

Valentina Maltagliati

- Struttura e flusso di una presentazione efficace per i propri progetti imprenditoriali
- Come persuadere un pubblico di investitori: gestire le loro aspettative e dare loro ciò di cui hanno bisogno
- Public speaking: catturare l'attenzione degli investitori e ottenere finanziamenti
- Esempi di successo

Valentina Maltagliati, autrice del manuale “Elevator Pitch” ed. 2011 e 2020, lavora come formatore, coach e mentor per startup e spin-off universitari e come consulente aziendale.

Dopo una laurea in giurisprudenza ed una triennale in Psicologia del Lavoro all'Università degli Studi di Firenze, si specializza in public speaking ed auto presentazione agli Investitori, dinamiche di comunicazione interpersonale ed intra gruppi, motivazione, auto imprenditorialità e leadership.

Collabora con l'Incubatore Universitario Fiorentino ed altre Facoltà italiane per le competizioni tra spin-off accademici, con alcune Scuole Superiori di Eccellenza e come docente nominata da Confindustria Firenze per l'alternanza Scuola-Lavoro. Insegna inoltre tecniche di vendita, marketing e Mystery Shopping in Scuole di Business ed Istituti Professionali.

Video Pitch - Soluzioni efficaci per Startup, Spin-off e PMI

Relatore: Davide Dall'Acqua - Video & Digital Strategist

21 LUGLIO
ORARIO 10:00-13:00

Partendo dalle motivazioni che muovono le scelte delle persone (e di conseguenza quelle degli investitori) cercheremo di capire quale sia il percorso comunicativo migliore per catturare l'attenzione e convincere le altre persone. Per fare questo verranno affrontate le strutture, i metodi migliori e maggiormente efficaci per comunicare la propria startup.

Particolare attenzione verrà data al concetto di narrazione come metodo principale per sviluppare una community e comunicare i propri valori e come questa si possa applicare (insieme agli altri metodi) al linguaggio audiovisivo. Seguirà un momento pratico in cui i partecipanti verranno guidati attraverso la creazione della struttura di un video pitch nel quale poter applicare tutti i concetti visti durante il momento formativo.

Welcome

Maurizio Caradonna, Area Science Park

Strategie di video marketing: cose da sapere per realizzare il videopitch e farlo al meglio

- Cosa muove le nostre scelte (e quindi quelle degli investitori)
- Iniziare dal Perché non dal Cosa
- Il modello A.I.D.A.
- Come si crea una narrazione
- Il "viaggio dell'eroe" o lo schema a due atti
- Linguaggio audiovisivo: come rendere coerente il messaggio e la comunicazione.

Interactive Workshop

- Come sviluppare una narrazione pitch - oriented.
- Confronto con i partecipanti.

Davide Dall'Acqua, da più di 10 anni lavora come freelance. Crea strategie di marketing basate principalmente su contenuti video ottimizzandoli per i singoli utilizzi ed obiettivi. Da tre anni insegna in università e accademie (IUSVE, Accademia di Verona, Accademia di Brescia) per approfondire la comunicazione audiovisiva e le strategie di video-marketing. Ha collaborato con numerose startup per le quali ha svolto una consulenza insieme alle quali ha intrapreso un viaggio verso una comunicazione strutturata ed efficace.

PER ISCRIVERSI