

Elevator Pitch: comunicare un'idea in modo efficace

16
luglio

orario
10-13

“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/Maurizio Caradonna, Area Science Park

Elevator Pitch per startup, spin-off e/o PMI innovative

Valentina Maltagliati - Elevator Pitch Trainer e Coach

- 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.



STARTUP MARATHON ACADEMY

Meet your Investor Come interagire con gli investitori

17
luglio
orario
10-13

Interagire con gli investitori significa conoscere le loro aspettative e fornire loro le informazioni che possono suscitare il loro interesse, favorire le loro valutazioni e infine determinare le loro scelte. Una chiara proposta di valore, la conoscenza dei competitor, del mercato di riferimento e delle tendenze, una realistica percezione dei vantaggi ma anche dei rischi, le competenze diversificate del team, sono tutti elementi su cui costruire quel fondamentale rapporto di fiducia alla base di un investimento.

Welcome

Roberto Pillon/Maurizio Caradonna, Area Science Park

Meet your investor – Come interagire con gli investitori

Carlo Asquini - Business Angel

Novica Mrdovic-Vianello – Venture capitalist

- I soliti errori
- Elevator speech vs. capturing the eye
- La necessità di essere strutturati
- Provocare l'interesse ma non spararle grosse



Carlo Asquini svolge dal 1998 attività di consulenza nel campo della finanza straordinaria (fusioni, acquisizioni e cessioni di aziende, valutazioni di azienda, operazioni di ristrutturazione del debito, etc.) e del private equity. Ha lavorato per strutture di consulenza quali Ernst & Young Corporate Finance e Meliorbanca Gallo, ha fatto parte del Team New Europe di Unicredito Italiano che si è occupato di acquisizioni di banche commerciali nei paesi dell'Est Europa e ha ricoperto il ruolo di Investment Manager per il fondo Star Venture SA. Dal 2004 entra nello Studio Asquini (oggi Essenzia Pro Srl - www.essenzia.pro). Dal 2008 Carlo è anche membro di Italian Angels for Growth. Nel 2016 ha deciso di fondare l'associazione Unicorn Trainers Club (www.unicorntainers.it). Dal 2015 è componente del CDA di ACB Group S.p.A. (www.acbgroup.com), società partecipata da circa 40 studi professionali distribuiti su tutto il territorio italiano. Da gennaio 2023 è amministratore delegato di ACB Valutazioni S.r.l. (www.acb-valutazioni.it). Da novembre 2023 è componente del Comitato Direttivo della Camera Di Commercio Indiana per l'Italia - ICCI (www.icci.it)



Novica Mrdovic-Vianello, investitore in Venture Capital e Private Equity, ha più di 25 anni di esperienza lavorativa in Europa, Stati Uniti, Regno Unito e Asia nei settori hi-tech e finanziario in posizioni senior. Esperienza nella gestione esecutiva di aziende globali, investimenti, fusioni e acquisizioni, private equity, capitale di rischio, sviluppo aziendale, produzione e operazioni, ricerca e sviluppo, reingegnerizzazione organizzativa e dei processi, vendite dirette e indirette e marketing, gestione del prodotto inclusa la progettazione e il riposizionamento del prodotto offerte per stimolare la crescita del mercato, dei ricavi e degli utili, outsourcing.

STARTUP MARATHON ACADEMY

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

18
luglio

orario
10-13

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. Parte dell'evento verrà poi dedicata ad 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

Roberto Pillon/Maurizio Caradonna, Area Science Park

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

Davide Dall'Acqua - Video & Digital Strategist

- Cosa muove le nostre scelte (e quindi quelle degli investitori).
- Iniziare dal Perché non dal Cosa.
- Strutture comunicative: AIDA, schema tre atti
- Linguaggio audiovisivo. Come rendere coerente il messaggio e la comunicazione.
- Strumenti di IA per la creazione di un videopitch

Interactive Workshop: Confronto con i partecipanti su pitch già realizzati.



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. Con una di queste è stato realizzato un video-pitch che le ha permesso di raggiungere quasi 150.000€ di adesioni in equity crowdfunding (su un obiettivo previsto di 50.000€) generando così un overfunding di quasi il 300%.