

Pitch deck

Schema standard per la realizzazione del Pitch deck

Il pitch deck è una **presentazione sintetica** dell'iniziativa, che rappresenta un'importante "call to action" per sollecitare gli investitori. Per questo motivo è utile avere un pitch deck attraente e incisivo, in modo da restare nella mente del pubblico.

Un pitch deck efficace consta delle seguenti **sezioni fondamentali**:

- 1) **Problema/Soluzione**
- 2) **L'azienda**
- 3) **Value proposition**
- 4) **Prodotto/servizio**
- 5) **Business model**
- 6) **Market penetration**
- 7) **Proiezioni di conto economico**
- 8) **Richiesta**
- 9) **Exit strategy**

Nei pitch più evoluti vi sono poi **4 ulteriori sezioni**:

- **Unique Selling Proposition**
- **Business opportunity**
- **Roadmap**
- **Financial projections**

Spesso sulle piattaforme di equity crowdfunding, tra gli allegati documentali dell'offerente, viene pubblicato un documento a cavallo tra il Pitch e il Business Plan. Ciò avviene per varie ragioni, tra cui, ad esempio, l'esigenza di non dischiudere ad un pubblico generico troppe informazioni specifiche sull'attività aziendale – salvo poi inviare agli eventuali interessati tutti gli approfondimenti del caso.

È necessario quindi comunque poter disporre di un Business Plan articolato a dovere, sia per questa evenienza che, soprattutto, per poter estrapolare le informazioni chiave per costruire il Pitch che, logicamente, ne rappresenta la sintesi.

Il pitch, solitamente ha una dimensione di circa una decina di slides. Nel caso di un Pitch da pubblicare come allegato ad una campagna di equity crowdfunding, suggeriamo di redigere un documento di almeno 20 slides, articolato nelle sezioni di cui sopra. Ciò al fine di una sufficiente rappresentazione dell'iniziativa tale da soddisfare il requisito della completa ed esaustiva informativa da parte delle offerenti cui i portali debbono curarsi secondo le indicazioni Consob.