

L'elevator pitch: l'arte di comunicare un'idea in modo efficace e in pochi secondi

Una breve definizione, alcuni consigli flash per un elevator pitch che funziona e qualche risorsa da cui trarre ispirazione



Oggi vi parlerò di uno dei concetti più popolari e chiacchierati del mondo startup, il cosiddetto “elevator pitch”. Con quest’articolo non scenderò troppo nel dettaglio su come si costruisce, anche perché con un minimo di ricerca in Rete è possibile trovare molto materiale. Piuttosto mi interessa raggiungere tre obiettivi: fornire a chi parte da zero una breve definizione di questo concetto, evidenziarne le caratteristiche principali e infine darvi due tre esempi da cui potete trarre ispirazione.

Che cos’è un Elevator Pitch e come mai si chiama così

Si tratta in poche parole di un breve discorso utilizzato per catturare l’attenzione di vari interlocutori riguardo un nostro progetto o una nostra idea di business. Sviluppare questo tipo di competenza è sicuramente basilare per chi avvia una startup e richiede una grande dedizione e tanto tanto allenamento. Si può parlare di elevator pitch sia se viene fatto durante un evento fisico, che in modalità asincrona (quando si scrive un’email o si produce un video).

Esistono varie tipologie di elevator pitch a seconda della durata oppure del target a cui è rivolto (consumatori, finanziatori, partner,...). Solitamente un pitch dura dai 30 ai 120 secondi.

Il nome (ovviamente nato in Silicon Valley) descrive appunto l'idea per cui ogni startupper dev'essere in grado di presentare la propria idea nel tempo di una corsa in ascensore.

9 consigli flash per un elevator pitch che funziona

Ecco per voi 9 consigli che ti consiglio di tenere a mente quando preparerei il tuo prossimo pitch. Si tratta ovviamente solo di spunti, anche perché sono convinto che il miglior modo per imparare è esercitarsi, mettersi in gioco e riprovare continuamente! Ecco:

1. Sii breve e sintetico. Come abbiamo detto il tempo che hai a disposizione è pochissimo e le cose da dire molte. Sviluppa la tua capacità di sintesi, evita di utilizzare termini troppo complicati o di scendere troppo nel dettaglio fai in modo che le persone si ricordino di te (a prescindere dall'esito del tuo pitch). Se i tuoi interlocutori sono degli investitori capiscono al volo se la tua idea può avere un margine di successo o no.

2. I primi 10 secondi sono importantissimi. Come in tutte le situazioni della vita “la prima impressione è quella che conta”. Sia se fai un video, sia se scrivi una mail, sia se il tuo elevator pitch è dal vivo dai inizio al tuo show con un incipit ad effetto, esprimi tutta la passione per ciò che fai e per gli obiettivi che vuoi raggiungere, rendi virale il tuo pitch – come dice Mirko Pallera, “La viralità è la condivisione sociale delle emozioni”.

3. Gestisci bene il tempo a disposizione. Non c'è molto da dire a riguardo, calcola bene il tuo tempo. Crea pitch di diversa durata (30 secondi, 60 secondi, 120 secondi) di modo che sarai sempre pronto ad affrontare ogni situazione.

4. Presenta te stesso, ma senza esagerare. Le persone quando presenti la tua idea devono fidarsi di te e devono capire che sei all'altezza di portare avanti un'idea imprenditoriale, ma avrai molto tempo in futuro per raccontare chi sei, cosa fai e quali sono i tuoi eventuali successi del passato. Quindi dai il giusto peso alle varie parti che compongono il tuo pitch.

5. Il pitch cambia e evolve insieme alla tua startup. Molto probabilmente continuerai a fare pitch per diversi anni. Si spera che la tua startup cambi ed evolva nel tempo. In alcuni casi ti troverai a presentare la tua idea alle stesse persone a distanza di mesi o anni. Assicurati che anche il tuo pitch evolva nel tempo, non puoi proprio parlare della tua idea nello stesso modo in cui l'hai fatto la prima volta.

6. Se ti fanno delle domande assicurati di rispondere ad ognuna di esse. Dal vivo in alcuni casi più capitare di non riuscire a presentare il tuo pitch senza essere interrotto. Sii preparato ed attento a rispondere alla molte domande che ti faranno, probabilmente quelle

sono le cose che vogliono sentirsi dire. Se per caso entri nel panico e non hai una risposta pronta, segnati subito la domanda, di modo da non farti trovare impreparato le volte successive.

7. Esercitati con i tuoi amici. Per prepararti al tuo pitch scrivilo su un foglio di carta, ripetilo ad alta voce e registralo. In molti casi può servire ripetere il tuo pitch alle persone che ti circondano (probabilmente ti odieranno dopo un po' 😊, ma è l'unico modo per capire se le persone capiranno o no il tuo messaggio).

8. Adatta il tuo pitch alla persona con cui stai parlando. A seconda del tuo interlocutore ovviamente cambieranno i punti su cui ti dovrai soffermare e il linguaggio che dovrai utilizzare.. Come esercizio prova a crearne uno per ognuna delle categorie di persone a cui potresti raccontare la tua idea (clienti, investitori, partner, utenti). Il punto è sempre lo stesso, non farti mai trovare impreparato!

9. Struttra ideale per un pitch ad un'investitore: in primis parla del problema che vai risolvere con la tua idea e come lo farai. Prosegui con il motivo per cui ti distingui da altri eventuali competitor. Fai un breve accenno alle tue esperienze precedenti e quelle del tuo team e chiudi con ciò di cui hai bisogno per far decollare la tua startup.

Come al solito non si tratta di un elenco esaustivo, anzi può essere arricchito con le vostre esperienze, che vi prego di aggiungere nei commenti di quest'articolo.

Consigli per la lettura



Per chi volesse approfondire l'argomento vi consiglio un ottimo libro di **Valentina Maltagliati**, docente di Public speaking e Comunicazione presso Scuola Scienze Aziendali di Firenze. Interessante soprattutto come il concetto di Elevator Pitch venga declinato anche a situazioni che hanno a che fare con la vita di ogni persona, da un **colloquio** di lavoro, alla **vendita** di un prodotto fino alla riuscita di un **appuntamento galante!**

Leggi l'**indice** [cliccando qui!](#)

3 esempi di elevator pitch che funzionano

Foursquare

http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=XmzLTjEqRU#!

Evernote

http://www.youtube.com/watch?v=wmNks09GZ3s&feature=player_embedded

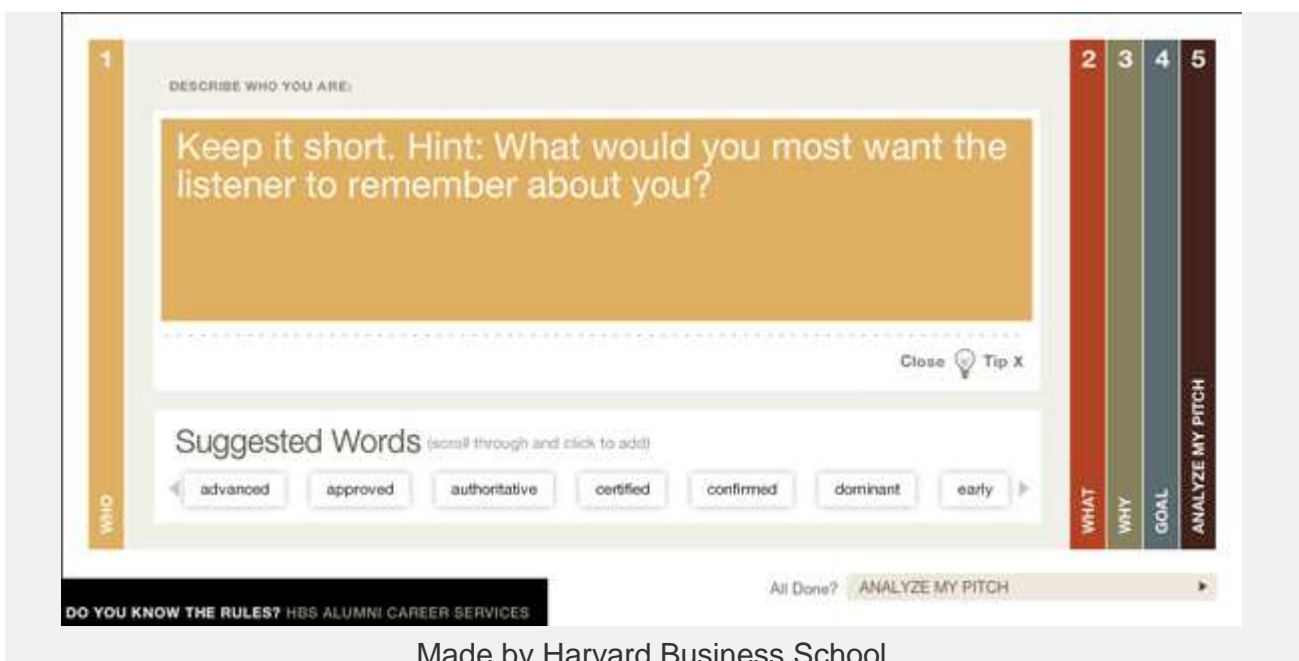
Pubblicità sulle tazze di caffè

http://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw&feature=player_embedded

Un template per costruire il tuo elevator pitch

Ho trovato in rete un template davvero utile della Harvard Business School che ci aiuta a costruire il nostro elevator pitch (<http://www.alumni.hbs.edu/careers/pitch/>) con estrema semplicità. Molto interessante anche la stima della durata e il suggerimento di parole da inserire nel nostro discorso.

Ecco qui uno screenshot:



Made by Harvard Business School