



Lezione 4

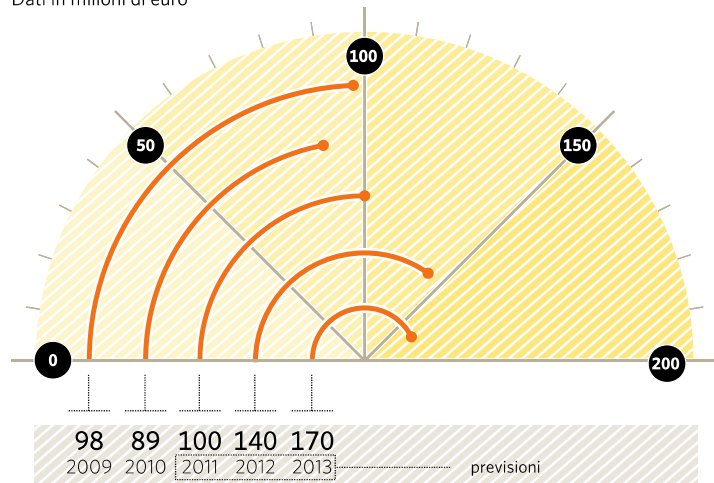
Evidenze empiriche

Startup numbers (in Italia)

I FINANZIAMENTI E LE NEO IMPRESE

GLI INVESTIMENTI IN VENTURE CAPITAL IN ITALIA

Dati in milioni di euro



LE PROPOSTE INADEGUATE

Principali motivi di scarto delle proposte d'impresa da parte degli investitori

13%

Poco commitment degli imprenditori

25%

Assenza di chiare strategie di crescita e di go to market

29%

Assenza di obiettivi definiti e business model non condivisibili

33%

Inadeguatezza/scarsa preparazione manageriale



LE STARTUP

Le società in cui investono i fondi rilevati da Startup Numbers

Startup: create finora **183** nei prossimi due anni **160**



I TEMPI MEDIO

Numero di mesi tra l'analisi del business plan e l'effettivo investimento

Circa 6 con oscillazioni tra 3 e 10



L'INVESTIMENTO MEDIO

L'ammontare degli investimenti in milioni di euro

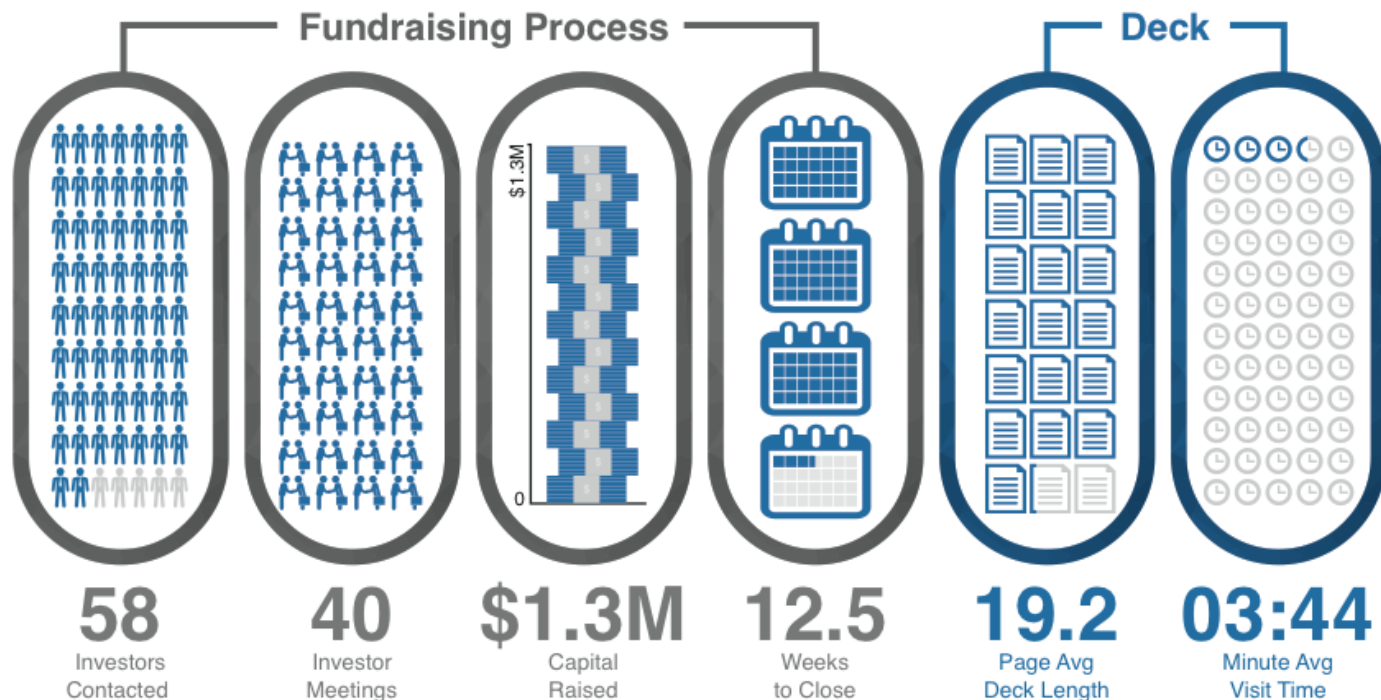
Da 1 a 5 (la media è di 2)

Fonte: elaborazione Il Sole 24 Ore su dati Startup Numbers e Aifi



INTESA SANPAOLO
INNOVATION CENTER

Startup numbers (negli USA)

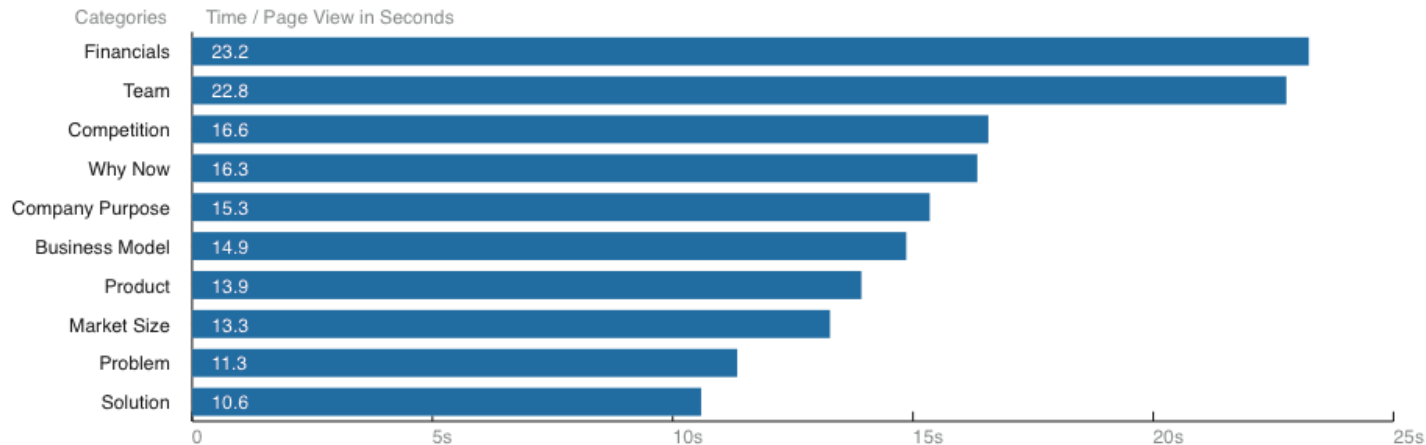


Fonte: Docsend – what we learned from 200 Startups Who Raised \$360M



INTESA SANPAOLO
INNOVATION CENTER

Quali pagine contano di più?



Fonte: Docsend – what we learned from 200 Startups Who Raised \$360M



INTESA SANPAOLO
INNOVATION CENTER

Evidenze empiriche e consigli pratici



Mantenete il vostro pitch entro le **20 slide**. Un investitore in media gli dedicherà **3m 44sec**



Raccogliere fondi richiederà più tempo di quanto immaginate. **Non prendetevi all'ultimo.**



I **fondi di seed capital** investono più soldi e decidono in meno tempo rispetto ai business angel.



Più meeting non portano a più investimenti. Concentratevi sull'aver intro di qualità su investitori pertinenti il vostro business. **Qualità vs quantità!**



E' probabile che dovrete contattare **20-30 investitori** (non centinaia) per arrivare al risultato richiesto.



Dedicate tempo al vostro pitch ed alla **grafica**. Se inserite una slide sui **financials**, sappiate che sarà quella più vista.



Non tutti inseriscono la **investment proposition** nel pitch, ma la presentano *de visu* ed in modo personalizzato.