



INTESA SANPAOLO
INNOVATION CENTER

Lezione 2

Struttura standard del pitch

La traccia ideale di un pitch per Sequoia (VC) in 10 punti e 15-20 slide

- 1. Company purpose** – Definire la startup in una singola frase
- 2. Problema** – Descrivere il problema del Cliente (pain) che volete risolvere e come oggi il Cliente lo affronta
- 3. Soluzione** – Dimostrare come la propria value proposition migliora la vita del Cliente. Mostrare dove essa si colloca. Fornire casi d'uso.
- 4. Perché ora** – Ricapitolare l'evoluzione storica della propria categoria di prodotti. Definire quali sono i recenti trend che hanno reso la propria soluzione fattibile.
- 5. Dimensione del mercato** – Identificare il profilo del Cliente a cui ci si rivolge. Calcolare il TAM (top down), SAM (bottom up) e SOM.

Fonte: www.sequoiacap.com/article/writing-a-business-plan



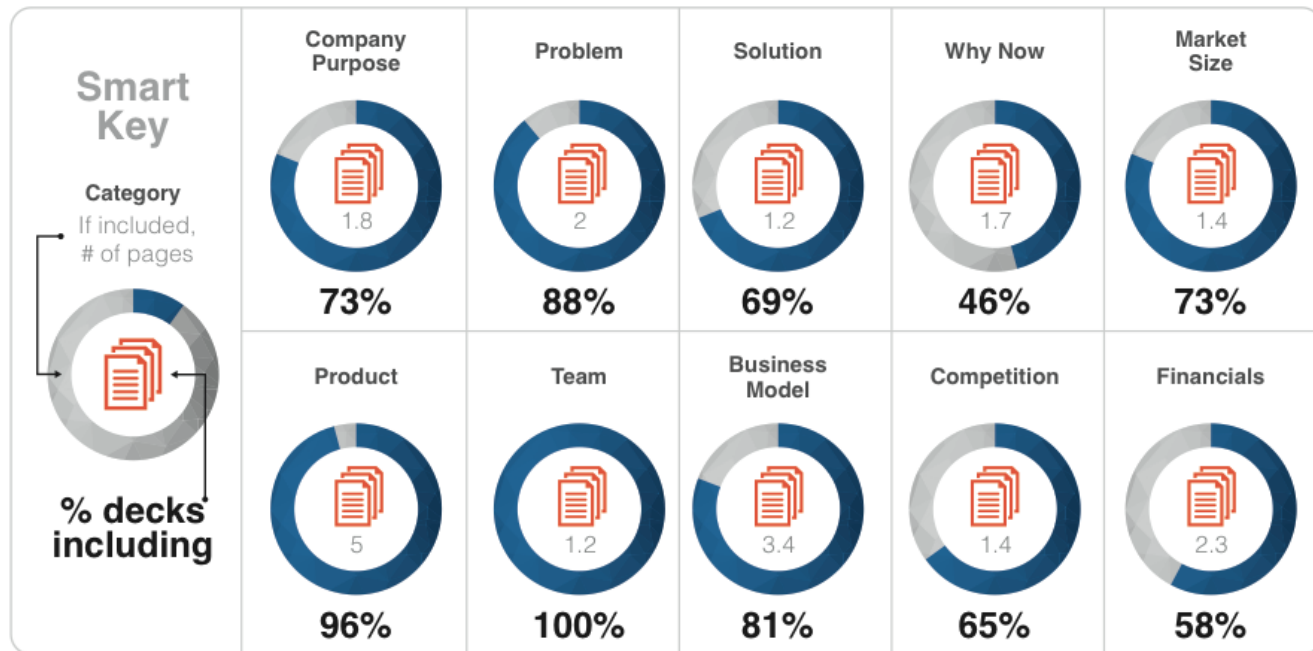
La traccia ideale di un pitch per Sequoia (VC) in 10 punti e 15-20 slide

- 6. Concorrenza** – Lista dei concorrenti e dei vantaggi competitivi (tabella di benchmark)
- 7. Prodotto** – Product line-up (configurazione, funzionalità, caratteristiche, architettura, proprietà intellettuale), roadmap di sviluppo
- 8. Business model** – Revenue Model, Pricing, Average account size e/o Lifetime Value, Modello di distribuzione e vendita, lista Clienti
- 9. Team** – Fondatori e management, Board of Directors / Board of Advisors
- 10. Financials** – P&L, Balance sheet, Cash flow, Cap table, The deal

Fonte: www.sequoiacap.com/article/writing-a-business-plan



La struttura di un pitch



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



L'ordine delle slide di un pitch

DocSend
OBSERVED ORDER



SEQUOIA
RECOMMENDED ORDER



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



INTESA SANPAOLO
INNOVATION CENTER