



Feedback Pitch Nights D2.2

Progetto: Affiancare le Startup in Ticino

Le Pitch Nights sono delle serate che si svolgeranno mensilmente in presenza sia dei soci rotariani che delle startup. Serviranno alle startup per potersi allenare a presentare la propria idea al pubblico e ricevere dei feedback dai membri del Club. Inoltre ci permetterà di fornire uno status sull'andamento del progetto Affiancare le Startup in Ticino ("Progetto").

Questo documento viene fornito ad ogni "Pitch Night" e serve per poter dare un feedback generale ad ogni presentazione, affinché le startup siano in grado di migliorare le proprie capacità espositive.

Attenzione: è valutata solo la presentazione con i suoi contenuti, il feedback non è rivolto alle startup.

NOME STARTUP: _____

Feedback	1 Per niente chiaro	2	3	4	5	5 Perfettamente chiaro
A. Prodotto/Servizio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B. Struttura Organizzativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
C. Potenziale di crescita	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D. Piano Finanziario	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
E. Chiarezza espositiva generale	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
F. Concorrenza e prodotti/servizi sostitutivi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ALTRO (note)	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>					

Esempi e Suggerimenti per le Domande

MERCATO

- E' disponibile un'analisi della concorrenza? Se sì, qual è il suo impatto sulle previsioni di vendita e di costi?
- Qual è il futuro mercato potenziale? (es. 10 paesi di grande dimensione, 100 di media dimensione, e in che parte del mondo?)

ASPETTI LEGALI

- E' presente un'analisi degli aspetti legali e della regolamentazione che si applica al vostro business?
- Se sì, quale sarebbe l'impatto di un mercato fortemente regolamentato?
- Il business plan tiene conto di uno scenario di questo tipo, considerando anche i relativi costi (ad es. privacy)?
- Il fondatore ha sottoscritto uno shareholders agreement con soggetti terzi? Il fondatore può contare sul supporto di un legale esterno durante la negoziazione dello shareholders agreement o di altri documenti?

POSIZIONI LAVORATIVE

- Il business plan comprende una previsione realistica del numero di collaboratori necessari e delle loro competenze per avere successo nel mercato battendo la concorrenza?
- Ci sono costi supplementari in questo senso?
- Come fa il management a sapere di collaborare con le persone giuste che non abbandoneranno l'azienda durante i momenti più critici?
- Come convince i dipendenti a rimanere?
- I fondatori della startup sono considerati dipendenti o agiscono come consulenti?

PROPRIETA INTELLETTUALE

- Quanto è importante la protezione della proprietà intellettuale per il successo della startup? A che livello si trovano i diritti della proprietà intellettuale, e per quali mercati chiave?
- Quanto è facile per aziende competitor entrare nel mercato? (barriere all'entrata)?
- Quanto è facile per i dipendenti lasciare l'azienda e crearne una concorrente?
- Quanta spesa si prevede di destinare alla protezione della proprietà intellettuale?

POLITICHE DI PREZZO

- E' presente un'analisi dettagliata comprendente P&L, ricavi, costi, detrazioni/ammortamenti, profitto lordo, imposte e risultati netti previsti?
- Come viene stimato il prezzo di vendita del prodotto o servizio finale?
- Come si pone rispetto ai prezzi dei concorrenti?
- Ci sono persone disposte a pagare il prezzo proposto?

TRACTION

- Come potete dimostrare che il vostro prodotto/servizio interessa veramente a qualcuno e che è disposto a pagare per usufruirne?
- Esiste una "Proof of concept" e/o una "proof of Business"?

VENDITE

- Come e a chi vendete il vostro prodotto/servizio? Che strategia di vendita avete?
- Avete identificato i vostri clienti finali (chi paga)?