

IMPRENDITORI DEL FUTURO

LINEE GUIDA LIVELLO 3



Co-funded by
the European Union

Co-finanziato dall'Unione Europea.

Le opinioni espresse sono esclusivamente quelle degli autori e non riflettono necessariamente quelle dell'Unione Europea o dell'Agenzia Nazionale. Né l'Unione Europea né l'Agenzia Nazionale possono essere ritenute responsabili per esse.

Indice

INTRODUZIONE & ORIENTAMENTO _ 3

LANCIO – PITCH CON UNO SCOPO _ 5

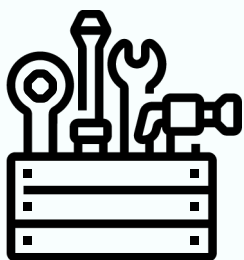
PUNTI DI FORZA _ 7

STRUMENTI PER IL PITCH _ 8

COME REALIZZARE LE SLIDES _ 9

STRUTTURA DEL RACCONTO _ 11

PREPARATI A PRESENTARE IL TUO PITCH _ 13



INTRODUZIONE E ORIENTAMENTO

Preparati a metterti in gioco, a farti sentire e a condividere la tua idea con il mondo.

Benvenuto nella tua Toolbox. ecco come usare questa guida

Stampa il manuale e scrivi a mano

Compilalo digitalmente

Confrontati con un compagno o un mentore

Registra note vocali o crea mappe mentali — scegli ciò che funziona meglio per te



FONDAMENTI DI POTERE

Strumenti mentali per guidare con chiarezza, sicurezza e calma

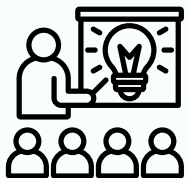
Parla in modo chiaro e diretto

Dalla paura all'energia

Rendilo comprensibile

Parti leggero

Sii consapevole dell'effetto che produci



STRUMENTI PER IL PITCH

Tutto ciò di cui hai bisogno per raccontare la tua storia, presentare la tua idea e spingere a fare un passo concreto.

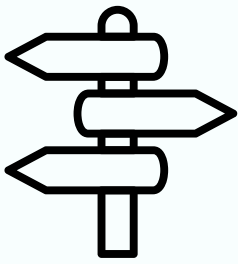
- Costruzione del testo del pitch – La tua idea, con le tue parole
- Sintesi delle slide – Cosa mostrare e perché
- Struttura del racconto– Come strutturare il tuo pitch di 3 minuti
- Preparazione alla presentazione del pitch – pratica, sicurezza e presenza



IL PERCORSO LAUNCH: COSA FARAI IN QUESTO LIVELLO

Questa guida ti accompagna nel dare forma al tuo pitch, raccontare la tua idea e riflettere su chi stai diventando mentre lo fai.

- Modalità Buddy o Modalità Solo
- Scegli lo stile di preparazione al pitch che fa per te.
- Diario di riflessione
- Rifletti attraverso l'azione



LANCIO – Presenta il tuo pitch con un obiettivo chiaro

Questo manuale è il tuo punto di partenza.

Hai fatto molta strada.

Hai esplorato ciò che ti accende, definito cosa conta per te e trasformato un'idea in qualcosa di concreto. Ora è il momento di **mostrare al mondo** cosa hai creato e perché è importante.

Questo manuale è il tuo punto di partenza.

Ti aiuta a costruire il tuo pitch, condividere la tua idea e riflettere su chi stai diventando lungo il percorso.

Perché questo momento non riguarda solo la presentazione di un progetto. Riguarda il prendere in mano la tua storia. Dire quello che pensi davvero. Prendere il tuo spazio.

Questo manuale ti aiuterà a:

- Scrivere un pitch autentico ed efficace
- Strutturare il messaggio in modo chiaro e convincente
- Scegliere cosa mostrare e cosa lasciare fuori
- Allenarti con intenzione (non sotto pressione)
- Riflettere su cosa significa questo momento per la tua crescita

Devi solo essere te stesso, con chiarezza e intenzione.

Usa questo manuale come preferisci:

- Stampalo e scrivi a mano
- Compilalo in digitale
- Parlane con un compagno o un mentore
- Registra note vocali o crea mappe mentali—quello che funziona meglio per te

Una nota prima di iniziare:

La maggior parte delle persone ha paura di esporsi con il proprio lavoro. Teme che non sia pronto o di non essere all'altezza.

Tu sei già avanti—perché lo stai facendo comunque.

Hai costruito qualcosa partendo da zero.

È il lavoro di chi crea, guida e genera cambiamento.

Questo è il tuo momento per farti avanti e dire: “Ecco cosa mi sta a cuore. Ecco cosa ho creato. Ecco perché è importante.”

Ti aiutiamo a dirlo a modo tuo—con intenzione, coraggio e forza.



PUNTI DI FORZA

La mentalità per presentarti con chiarezza, fiducia e calma

Parla come se lo pensassi davvero

La tua voce conta. Che tu stia presentando un progetto o raccontando ciò che hai creato, le persone vogliono sentire te. Inizia dal tuo “perché”. Racconta una storia del tuo percorso. Parla come se stessi parlando a una sola persona. Non serve essere perfetti: serve essere **onesti e chiari**.

Dalla paura al carburante

Essere nervosi è normale — ed è un segnale che ti importa. Invece di eliminare i nervi, **usali**. Trasforma “sono nervoso” in “sono pronto”. Respira e ricordati: il mondo ha bisogno di idee come la tua.

Rendi tutto comprensibile

La tua idea può essere grande, ma deve sembrare semplice. Riesci a spiegarla in 30 secondi? Un quattordicenne la capirebbe? La **chiarezza costruisce fiducia** — per te e per chi ti ascolta.

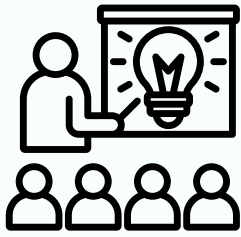
Lancio snello

Non serve un prodotto finito per partire. Serve solo un prossimo passo coraggioso. Condividi un prototipo, parla con tre persone, testa l’idea. Inizia in piccolo e **rendila reale**.

Sii consapevole dell'effetto che produci

Non stai solo costruendo qualcosa: stai diventando qualcuno. Cosa hai imparato? Di cosa sarebbe fiero il tuo “io” passato? **Non stai solo facendo un pitch: stai guidando.**





STRUMENTI PER IL PITCH

Your idea. Your voice. Your story. In your words.

Costruttore di Script per il Pitch

Non serve memorizzare un discorso. Serve un messaggio chiaro, autentico e tuo.

1. Gancio – Cattura l'attenzione

Una domanda, una frase forte o una storia personale.

2. Il Problema – Cosa deve cambiare?

Cosa non funziona, manca o è ingiusto?

3. La Tua Idea – Cosa stai costruendo?

Cos'è, come funziona e cosa offre alle persone.

4. A Chi È Rivolta – Chi ne ha bisogno e perché?

Rendi il tuo pubblico reale e riconoscibile.

5. Perché Tu / Perché Ora

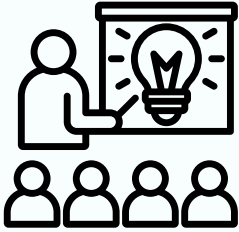
Perché sei la persona giusta? Perché questo è il momento giusto?

CONSIGLIO PER IL PITCH

Non devi sembrare “professionale”.

Devi sembrare convinto.





COME REALIZZARE LE SLIDES

Cosa mostrare – e perché è importante

TITOLO DELLE SLIDES

- ✓ Nome del progetto
- ✓ Il tuo nome
- ✓ Eventuale slogan o frase riassuntiva

IL PROBLEMA - Cosa non funziona nel mondo?

- ✓ Rendilo concreto, specifico e vicino alle persone
- ✓ Mostra perché è importante

LA TUA SOLUZIONE - Cosa hai creato e come aiuta?

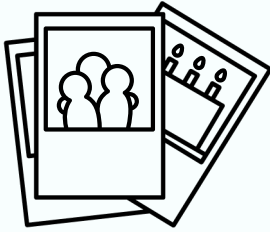
- ✓ Mostra cos'è e come funziona
- ✓ Mantienilo semplice e visivo

PER CHI È - Per chi stai costruendo questo?

- ✓ Perché ne hanno bisogno o lo vogliono
- ✓ Descrivi il tuo pubblico o i tuoi utenti

COME PUÒ CRESCERE - Questa idea può scalare? Essere sostenibile?

- ✓ Modello di business semplice o prossimo passo
- ✓ Idea di ricavo (se ne hai una)



SINTESI DELLE SLIDES

La tua storia è il pitch—le slide sono solo un supporto

PROGRESSI E PROVE

- ✓ Prototipi, feedback, risultati
- ✓ Cosa hai imparato

IL TEAM - CHI C'È DIETRO IL PROGETTO - PERCHÉ PROPRIO TU

- ✓ Ruoli chiave o punti di forza
- ✓ Perché questo problema ti riguarda

CALL TO ACTION - Cosa chiedi alla tua audience?

- ✓ Feedback, supporto, test, collaborazione
- ✓ Mantieni tutto semplice e chiaro

RICORDA:

Una slide = un'idea principale.
La storia è il pitch. Le slide lo supportano soltanto.



STRUTTURA DEL RACCONTO

Struttura il tuo pitch di 3 minuti in modo chiaro e sicuro

Non serve memorizzare un copione.

Serve una storia che sia chiara, che crei connessione e che dia una spinta ad agire.

Ecco un modo semplice ed efficace per strutturare il tuo pitch.

Compilalo, poi prova a dirlo ad alta voce.

Inizia con un aggancio – cattura l'attenzione con un momento personale, un dato forte o una domanda.

«Tutto è iniziato quando...»

«E se potessimo...»

«Ti è mai capitato di...?»

Mostra il problema – descrivi cosa non funziona, cosa è frustrante o cosa manca.
Perché è importante? Chi ne è coinvolto?

Presenta la tua idea – cosa stai costruendo per risolverlo?
Spiega la tua soluzione in una frase chiara e semplice.

Parla a chi ti stai rivolgendo

Parla di a chi si rivolge
Chi stai aiutando? Perché proprio loro?
Rendilo concreto. Rendilo umano.

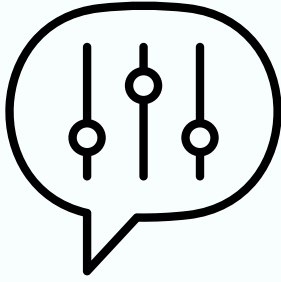
Racconta cosa hai fatto – l'hai testato? Hai creato una prima versione?
Hai raccolto feedback?
Mostra che hai agito e che hai imparato qualcosa.

Perché tu, perché ora – cosa ti rende la persona giusta per realizzarlo?
Racconta il tuo legame con l'idea e perché questo momento è importante.

Chiudi con una call to action chiara – cosa vuoi dal pubblico?
Feedback? La possibilità di testarlo? Anche solo un “ci sta”?

Il tuo pitch = una storia che solo tu puoi raccontare.
Rendila concreta. Rendila tua.





PREPARATI A PRESENTARE IL TUO PITCH

Allenati con un obiettivo. Presenta con sicurezza.

Il tuo pitch non deve essere perfetto.
Deve essere chiaro, autentico ed energico.
Questa pagina ti aiuta a prepararti per arrivare pronto, centrato e sicuro.

ALLENATI COME UN PRO

Prova ad alta voce—anche in modo imperfetto va bene.

- ✓ Allenati davanti allo specchio, con qualcuno o con note vocali
- ✓ Tieni il tempo (puntando a 2,5–3 minuti)
- ✓ Registrati e riascoltati per migliorare ritmo e chiarezza

Consiglio: parti da piccoli pezzi. Non aspettare che sia perfetto.

CAMBIA PROSPETTIVA

Sei agitato? Bene. Vuol dire che ti importa.

- ✓ Respira profondamente prima di iniziare
- ✓ Ripeti a te stesso “Non bisogna essere perfetti. Sono qui per condividere qualcosa che conta.”
- ✓ Sorridi. Aiuta te (e chi ti ascolta) a rilassarti

COSA FARE DURANTE LA PRESENTAZIONE

- ✓ Parla abbastanza lentamente da farti seguire
- ✓ Usa le pause per dare peso a quello che dici
- ✓ Guarda le persone o la camera
- ✓ Usa le mani in modo naturale
- ✓ Sii te stesso. È il tuo punto di forza



BIANO B

Le cose potrebbero non andare perfettamente. Va bene così.

- ✓ Se dimentico una parte? → Fermati. Respira. Vai avanti.
- ✓ Se sbaglio? → Sdrammatizza. Il messaggio resta.
- ✓ Se la tecnologia non funziona? → Racconta la tua storia senza supporti. Il pitch sei tu.

DOPO IL PITCH

- ✓ Ringrazia il pubblico
- ✓ Chiedi ciò che ti serve (feedback, supporto, prossimi passi)
- ✓ Rifletti: cosa ha funzionato? Cosa hai imparato?

SEI PRONTO

Hai costruito tutto questo. Hai fatto pratica. Ora condividilo.
Non come performer, ma come FutureMaker.



Co-funded by
the European Union

Co-finanziato dall'Unione Europea.

Le opinioni espresse sono esclusivamente quelle degli autori e non riflettono necessariamente quelle dell'Unione Europea o dell'Agenzia Nazionale. Né l'Unione Europea né l'Agenzia Nazionale possono essere ritenute responsabili per esse.