**Caso di studio:**

**Il formato One-Sentence Pitch del Founder Institute**

|  |  |
| --- | --- |
| **Parole chiave (meta tag)** | Il Founder Institute, il formato one-sentence pitch  |
| **Provided by** | Università di Dubrovnik |
| **Lingua** | Italiano |
| **Caso di studio**  |
| Il Founder Institute è un incubatore di imprese americano con sede nella Silicon Valley con uffici in 95 paesi. La sua missione è quella di potenziare le comunità di persone di talento e motivate per costruire aziende tecnologiche di successo in tutto il mondo. Dal 2009, i programmi di accelerazione strutturata del Founder Institute hanno aiutato più di 6.500 imprenditori a ricevere finanziamenti per un totale di oltre 1,75 miliardi di dollari.Il Founder Institute raccomanda di utilizzare il semplice formato di pitch a una frase (one-sentence pitch), ed è un ottimo esempio di come un'azienda possa spiegare la propria attività in modo semplice ed efficace:***“La mia azienda, [nome della società], sta sviluppando [un'offerta definita] per aiutare [un pubblico di destinazione] a [risolvere un problema] con [la salsa segreta]”.***L'offerta definita deve essere breve, semplice e comprensibile per tutti, come ad esempio "un'applicazione mobile". Il target di riferimento definito è il primo gruppo di persone a cui potrete commercializzare la vostra offerta, ad esempio "donne di età compresa tra i 25 e i 35 anni". Il problema deve essere qualcosa che tutti capiscono, ad esempio “ridurre il tempo necessario per pagare le bollette”. L'ultimo componente, l’ingrediente segreto, aggiunge il tuo approccio unico per risolvere il problema e mostra che hai il controllo del mercato, ad esempio “invio di avvisi e-mail automatizzati basati sull'analisi dei tempi di risposta più elevati”. Il Founder Institute raccomanda di (a) evitare aggettivi, in particolare superlativi, (b) definire il mercato di destinazione con precisione, (c) eliminare parole d'ordine, acronimi e gergo, e (d) essere brevi. Inoltre, va osservato quanto segue: Se non riesci a descrivere la tua attività in una frase, allora non la capisci abbastanza bene. |
| **Riferimento** | <https://fi.co/madlibs> |