

Istruzioni per la realizzazione del Pitch Deck

Invest in Lazio - Business Opportunities Open Call

TEMPLATE PITCH DECK

Formato: PDF | **10–15 slide** | ratio 16:9 | poco testo, molti numeri e grafici essenziali

Lingua consigliata: EN

Slide 1 — Title / Opportunity Snapshot

Obiettivo: capire in 20 secondi “che cosa fate e cosa chiedete”.

- Company name + logo + location (Lazio)
- **Opportunity Title** (coerente con Allegato 1)
- **One-liner** (valore distintivo)
- **Investment ask:** €X (min 1M) + instrument (Equity/JV/Convertible/Altro)
- Contact (nome, ruolo, email)

Best practice: 1 riga “why now”.

Slide 2 — Executive Teaser

Obiettivo: riassunto “da investitore”, non marketing.

- Problem/market in 1 frase
 - Solution/offer in 1 frase
 - **Traction** (3 bullet numerici)
 - **Use of proceeds** (3 bullet)
 - 12–24 months milestones (3 bullet)
-

Slide 3 — The Business Development Project

Obiettivo: spiegare il *progetto d'impresa* (non solo tecnologia).

- Cosa cambierà con l'investimento (es. nuova linea, aumento capacità, go-to-market estero, certificazioni, digitalizzazione, JV)
 - Ambito S3 (icona/label)
 - Timeline sintetica (Q1–Q4 o 0–24 mesi)
-

Slide 4 — Market & Customers

Obiettivo: dimostrare che c'è domanda.

- Mercato target (TAM/SAM/SOM o dimensione del segmento indirizzato)
 - Geografie e buyer persona (chi paga)
 - Trend/regole del gioco (1 grafico max)
 - Competitor set (3–6 nomi) + vostro vantaggio (1 riga)
-

Slide 5 — Value Proposition & Differentiators

Obiettivo: “perché voi”.

- 3 vantaggi competitivi (es. costo, performance, time-to-market, rete, IP, filiera)
 - Proof points (certificazioni, brevetti, referenze, partnership)
 - Se industriale: qualità/processo/capacità supply chain
 - Se tech: TRL, benchmark, validazione
-

Slide 6 — Product/Offering & Business Model

Obiettivo: cosa vendete e come monetizzate.

- Prodotti/servizi (max 3)
 - Pricing logic (range o modello)
 - Ricavi: one-off / recurring / licensing / servizi
 - Gross margin target (se disponibile) o logica di marginalità
-

Slide 7 — Traction / Validation

Obiettivo: evidenze. Qui si “vince” o si perde.

Inserire **numeri**, anche se pochi ma solidi:

- Ricavi ultimi 12 mesi / crescita %
- Pipeline (valore e qualità) o ordini
- Clienti / LOI / contratti (anche anonimizzati)
- Partnership industriali / distributori
- KPI operativi (capacità prod., lead time, churn, CAC/LTV se applicabile)

Nota: se non avete ricavi, usare metriche sostitutive (pilotti, test, certificazioni, time-to-yes del mercato).

Slide 8 — Go-To-Market & Scaling Plan

Obiettivo: come scalate davvero.

- Informazioni relative agli ultimi 12-24 mesi
- Canali (diretto, distributori, OEM, marketplace, tender, ecc.)
- Piano commerciale (target per segmento/area)

- Se industriale: piano operations/produzione/logistica
 - Se export: mercati prioritari + entry strategy
-

Slide 9 — 9A. Operations / Industrial Plan (*PMI industriali*) oppure

9B. Technology Roadmap (*tech*)

Scegli uno tra 9A o 9B (o un ibrido se serve):

9A (industrial): Capacity & Operations

- capacità attuale vs capacità target
- CAPEX principali (impianti, linee, certificazioni)
- supply chain (key suppliers, rischi e mitigazioni)
- tempi di ramp-up

9B (tech): Tech Maturity

- TRL (≥ 4 se dichiarato)
 - roadmap 12–18 mesi (milestone tecniche)
 - IP/know-how (titolarità)
 - compliance/regolatorio se rilevante
-

Slide 10 — Investment Ask & Use of Proceeds (*core*)

Obiettivo: rendere investibile l’opportunità.

- **Amount:** €X (min 1M) + range se utile
 - **Instrument:** equity / convertible / quasi-equity / JV / altro
 - **Use of proceeds** in tabella (% , €) su 3–6 voci
 - Runway atteso (mesi) e principali output (milestone collegate ai soldi)
-

Slide 11 — Financials (*storico + forward*)

Obiettivo: credibilità economica senza “romanzo”.

- Storico 2–3 anni: ricavi, EBITDA (se disponibile), margine lordo (se rilevante)
- Forecast 2 anni (alto livello): ricavi, margini, cash needs
- Assunzioni chiave (3 bullet) e sensitività (1 riga)

Regola: una tabella, non un business plan completo.

Slide 12 — Team & Governance

Obiettivo: capacità esecutiva.

- 3–6 profili chiave (ruolo + 1 riga esperienza)
 - Struttura societaria molto sintetica (se utile)
 - Advisory/partner rilevanti
-

Slide 13 — Risk & Compliance (incl. DNSH) (*comfort slide*)

Obiettivo: ridurre frizioni con investitori e con la PA.

- 4–6 rischi principali (mercato, execution, supply, regolatorio, IP, reputazionale)
 - Mitigazioni (1 riga ciascuna)
 - Nota DNSH: dichiarazione di coerenza + eventuali misure (se pertinente)
-

Slide 14 (*opzionale nel caso di JV o corporate*) — Deal Options / Partnership Structure

Obiettivo: chiarire come potrebbe essere strutturata una JV/partnership.

- Opzioni: equity in company / JV newco / licensing / distribution + equity
 - Cosa conferite voi (asset, impianto, IP, rete) e cosa cercate dall'altro (capitale, mercato, capacità, certificazioni)
 - Governance desiderata (molto sintetica)
-

Slide 15 (*opzionale*) — Closing / Call to action

Obiettivo: “next step” chiaro.

- 3 milestone immediate (es. investor meetings, due diligence, term sheet)
 - Data room readiness (Sì/No)
 - Contatti
 - Disponibilità per incontri (roadshow/incoming)
-