

Come candidarsi a B4i

Nel tentativo di facilitare gli aspiranti imprenditori e le aspiranti imprenditrici, abbiamo preparato indicazioni su come compilare la candidatura nel modo più efficace, nonché su come strutturare un pitch solido per presentare la tua startup.

Di seguito è riportato un elenco di raccomandazioni a cura del team di B4i:

- Sii sintetica/o e dritto al punto. Questo è il consiglio più pertinente e dovrebbe essere applicato a tutto il materiale che ci stai inviando. Dai precedenza a frasi brevi che vanno al sodo, piuttosto che a frasi complesse per impressionare chi legge. Nelle [parole](#) di Paul Graham: “Probabilmente la cosa più importante che le persone non capiscono del processo è l’importanza di esprimersi chiaramente. [...] Le risposte migliori sono le più concrete. È un errore usare il linguaggio del marketing per far sembrare la tua idea più convincente”.
- Cerca di rispondere alle domande utilizzando non più di 1000 caratteri.
- Non è un’interrogazione. Rispondi in modo specifico alla domanda che ti viene posta, non cercare di aggirarla o rispondere a qualcos’altro. È molto meglio essere brevi - o anche dire “non lo sappiamo ancora”, soprattutto nella pre-accelerazione - piuttosto che improvvisare la risposta, perché comunica implicitamente che non sai cosa dire e stai provando a rimediare.
- Sentiti libera/o di rispondere in italiano o in inglese.
- Presenta una sola idea. Non metterci nella posizione di decidere per te quale idea vale la pena perseguire, questa è una decisione di nessun altro se non dell’imprenditore.
- Prima di inviare la tua candidatura, controlla il tuo sito web e i profili sui social media, ove applicabile, per assicurarti che siano aggiornati e attivi. Il sito aziendale e i profili LinkedIn personali sono di gran lunga i più importanti da mantenere

ben redatti e aggiornati, essendo il primo posto dove va un investitore per iniziare la propria due diligence. Crunchbase è un'altra piattaforma molto importante per la comunità VC. Se uno qualsiasi dei profili social della tua azienda non pubblica un post da 2-3 mesi, questo è già un piccolo segnale di allarme. È meglio chiudere temporaneamente un profilo piuttosto che trasmettere la sensazione che sia stato abbandonato.

Come strutturare la tua presentazione

[Vai al template](#)

Linee guida per la presentazione

- Presentare in modo chiaro e sintetico (non più di 20 slide).
- Usa caratteri grandi (minimo 18-20 pt) e scrivi meno testo possibile; usa immagini e grafici quando possibile.
- Non c'è bisogno di una User Interface (UI) fantasiosa, alcuni dei pitch deck di maggior successo della storia sono stati in grado di trasmettere messaggi concisi senza una forte identità di brand, come puoi vedere in alcuni esempi riportati nei link sottostanti.
- Spiega chiaramente cosa fa l'azienda fin dalle prime slide.
- Quindi mostra perché la tua startup è una straordinaria opportunità di investimento (traguardi raggiunti/crescita/potenziale di mercato).
- Illustra la tua visione. Fai in modo che l'ascoltatore-investigatore creda in te.

Introduzione

- Nome e logo dell'azienda.
- Definisci l'azienda/impresa in una frase.
- "Presentazione Aziendale Programma Accelerazione/Pre-Accelerazione B4i - Autunno 2021"

Problema

- Qual è il problema che hai identificato?
- In che modo i clienti potenziali fanno fronte a quel problema oggi, senza la tua soluzione?
- Meglio se includi dati a sostegno delle tue affermazioni.
Fonti per le ricerche di mercato includono Doxa, Statista, Euromonitor.

Descrizione del prodotto/servizio

- Qual è la tua Unique Selling Proposition (USP)?
- Descrivi vantaggi e soluzioni offerte ai clienti (non concentrarti solo sulle funzionalità).
- Quali sono i vantaggi tecnologici, di prodotto, di sostenibilità per il mercato?
- Mostra un'immagine, un video o una demo del tuo prodotto, se possibile.

Milestone

- Tendenze di crescita dei ricavi mese/mese o anno/anno
- Tendenze di crescita degli utenti settimana/settimana o anno/anno
- Lead/contratti attuali chiusi con clienti B2B
- Brevetti e marchi registrati (se presenti)
- Clienti/partnership strategici significativi esistenti

Team

- Nome founder 1, qualifica (+ foto)
 - Esperienze rilevanti (non più di 2 righe o loghi di precedenti datori di lavoro)
- Nome founder 2, qualifica
 - Esperienze rilevanti

- Nome founder 3...
- Consulenti (se presenti)
- Investitori/azionisti (se presenti)

Mercato e concorrenza

- Target di mercato (e sua segmentazione).
- Dimensione del mercato (TAM – Total Available Market in €) e tasso di crescita.
- Competitor principali, barriere all'entrata, principali dinamiche di mercato, fattori concorrenziali importanti (tabella di concorrenza).
- Ricerche di mercato esterne disponibili.

Business Model & Go-to-Market Strategy

- Come faccio soldi/acquisisco clienti.
- Strategia GTM.
- Strategie di approvvigionamento e produzione (quando applicabile/rilevante).

Piano finanziario

- Come regola generale, più la tua startup è vicina al product-market, più il tuo piano dovrebbe guardare al futuro, con un limite massimo di 3 anni. Sentiti libero di mantenere le tue proiezioni a 1-2 anni: quello che stiamo cercando non è una previsione finanziaria scientificamente precisa, ma un ragionamento solido da parte dell'imprenditore che sta strutturando il piano.
- Assicurati di includere indicatori di entrate ed EBITDA, oltre a una proiezione delle metriche più rilevanti per la tua attività.
- Se stai facendo domanda per la pre-accelerazione non è obbligatorio preparare un piano finanziario. Consigliamo comunque di iniziare a pensarci, in quanto sarà

un documento fondamentale per sostenere le tue decisioni durante la vita della tua azienda.

Round e necessità di investimento

- Fundraising di quanto? Se stai puntando solo a € 30K da B4i, non è necessario includere questo punto.
- Per fare cosa? (investimenti previsti: Area 1, %/€, Area 2, %/€, Area 3, %/€).
- Cap table attuale.
- Altri investitori interessati.

Fonti aggiuntive e benchmark per il tuo pitch deck

- [Lessons From A Study of Perfect Pitch Decks - Techcrunch](#)
- [The Early Pitch Decks Of 15 Startups Before They Became Billion-Dollar Companies - CBInsights](#)
- [Sequoia Capital Pitch Deck Template](#)
- [What should be in my fundraising slides?](#)

FAQ

- **Quali sono i passaggi necessari per completare la procedura di application?**
Devi completare due passaggi:
 - Compila il modulo sul sito B4i con i tuoi dati personali e aziendali.
 - Accedi alla piattaforma Metabeta, dove ti verrà chiesto di creare un profilo e compilare le domande qualitative specifiche per il tuo progetto.Una volta completato il profilo, dovrai inviare la domanda tramite la pagina del programma Metabeta (trovi il link nella mail di conferma di B4i).

- **Sono un founder singolo, posso candidarmi?**

No. Non accettiamo candidati individuali; ci devono essere almeno due persone per essere candidati idonei.

- **Devo essere uno studente Bocconi o un ex studente per partecipare?**

No. Può presentare domanda chiunque abbia compiuto i 18 anni di età.

- **Il programma di accelerazione prevede la presenza obbligatoria?**

Non necessariamente, poiché abbiamo adottato un approccio ibrido. Tuttavia, si consiglia vivamente di partecipare di persona per sfruttare appieno tutte le opportunità del programma. La presenza fisica è obbligatoria durante la prima settimana.

- **Ho letto che investite € 30.000 per il 5% di equity. Vuol dire che valutate la mia startup da un minimo di 600.000€?**

Sì, se non hai ricevuto investimenti con una valutazione superiore.

In caso contrario, adattiamo l'equity di B4i alla tua valutazione.

È anche importante notare che i servizi che forniamo non sono inclusi nell'investimento, poiché vengono forniti "gratuitamente" in parallelo.

- **Devo fornire il business plan della startup?**

Se stai facendo domanda per l'accelerazione, chiediamo che tu abbia almeno un'idea delle tue proiezioni finanziarie per l'anno prossimo.

Non perché le consideriamo vincolanti, ma perché siamo interessati al ragionamento che sta dietro il piano.

- **La mia startup deve essere una società legalmente registrata?**

No, ma se fai domanda per il programma di accelerazione, ti chiederemo di impegnarti a costituire la società che inizi il programma.

- **Devo aprire una filiale in Italia?**

Non necessariamente; ad esempio, abbiamo supportato startup registrate in Francia, Inghilterra, Lituania e Kenya. Non possiamo accettare startup regi-

strate in paesi contrassegnati come paradisi fiscali (maggiori informazioni nelle [Condizioni della Startup Call](#))

- **Firmerete un accordo di non divulgazione (NDA)?**

No. Non perché siamo qui per rubare le idee degli imprenditori, ma perché abbiamo bisogno di trovare i migliori progetti possibili da un gran numero di candidature. Non possiamo firmare accordi di non divulgazione con tutti. È anche nel nostro interesse che le tue idee rimangano tue e che non le condividiamo con nessuno senza il tuo consenso (è scritto nelle nostre norme e regolamenti). Il nostro lavoro è investire tempo e denaro in te e nei tuoi progetti in modo che tu possa prosperare.

- **Se abbiamo preso parte - o richiesto di partecipare - a un diverso programma di accelerazione/incubazione, siamo ancora idonei a partecipare a B4i?**

Sì, ma dovremo verificare che i requisiti di altri programmi non entrino in conflitto coi nostri (ad esempio, se la frequenza a tempo pieno è richiesta per entrambi). In generale, non siamo contrari al fatto che tu partecipi ad altri programmi in quanto moltiplica le opportunità di crescita della tua azienda.

- **Abbiamo bisogno di modificare/aggiornare alcune delle informazioni che abbiamo fornito. Possiamo farlo?**

Sì. Sentiti libero di farlo direttamente attraverso la piattaforma Metabeta (c'è una sezione che consente la comunicazione tra acceleratore e imprenditori), o semplicemente scrivici a infob4i@unibocconi.it