



social innovation  
**AROUND**

Idee alla luce del sole

**Percorso INTRAPRENDO**

**Presenta il Tuo PITCH**

- INTRODUZIONE**
- METODOLOGIA**
- ORGANIZZAZIONE**

# + INTRODUZIONE

SOCIAL INNOVATION AROUND è l'Appuntamento dove puoi trasmettere con facilità e in maniera coinvolgente la tua proposta per il cambiamento sociale.

Immagina questo come un luogo che crea il collegamento con il tuo pubblico di aspiranti partner, investitori, ma anche fruitori e appassionati e dove puoi condividere le tue ambizioni e i tuoi progressi.

**Presentaci il tuo progetto altamente tecnologico a  
sostegno  
dell'Innovazione Sociale!**

# + METODOLOGIA

Tutti progetti pervenuti verranno valutati dal Comitato Organizzativo che prenderà direttamente contatto con i team di progetto o aziende.

I progetti in linea con i parametri indicati nel template verranno invitati a partecipare al Social Innovation PITCH durante Social Innovation AROUND.

Il tempo di presentazione sarà di 10 minuti.

L'esperienza da eventi passati dimostra che è possibile trasferire i messaggi principali (Che tipo di organizzazione siamo? Quale tema affrontiamo? Come lo risolviamo?...) in uno stile veloce, accattivante ed estremamente conciso.

Il modello allegato aiuterà a concentrarsi sui punti più importanti da ricordare durante questo breve periodo di tempo.

Lasciate trasparire la vostra personalità, perché il pubblico è interessato a voi, gli innovatori sociale!

# + Organizzazione

È necessario che la vostra presentazione arrivi, tramite e-mail a [comunicazione@soinsociety.org](mailto:comunicazione@soinsociety.org), **entro il 5 novembre 2014**.

Non saranno accettate presentazioni dopo la scadenza o brevi – manu durante l'evento.

Se non ci sarà fornita la presentazione in tempo assegneremo il tuo slot a qualcuno dalla lista di riserva.

Non possiamo accettare presentazioni che superano che superano i 10 minuti (8 slide) e comunque non conformi al modello allegato.



social innovation  
**AROUND**

Idee alla luce del sole

## **SOCIAL INNOVATION PITCH**

**□ LINEE GUIDA**  
from Changemakers

# + PROBLEMI sociali

Ogni innovazione esiste per risolvere un problema .

Per questo motivo, inquadrare il problema è fondamentale per mostrare come la soluzione è una soluzione efficace .

Ecco tre punti per formulare un problema sociale, e in senso lato, il bisogno della tua soluzione:

1. Spiega perché è stato importante risolvere il problema. Non supporre che il tuo pubblico capisca perché esso vada risolto.
2. Descrivi la comunità colpita dal problema e l'obiettivo della tua soluzione. Sii sicuro di dare una misura della comunità target.
3. Concentrati sulla natura e sulle caratteristiche del problema. Un problema ha delle cause principali e ha sintomi che danneggiano la società. Ti sei concentrato sui sintomi? O ti stai concentrando sulle cause principali?

Le migliori soluzioni non sono una revisione.

# + SOLUZIONE innovativa

Dopo aver formulato il problema, definisci la tua soluzione innovativa per mostrare come la tua innovazione affronta il problema. Fai come segue per fornire un chiaro, convincente modello della tua soluzione:

1. Da' prova del suo funzionamento. La tua soluzione è stata verificata? Ha già avuto un impatto positivo sul problema? Puoi elaborare maggiormente ciò nella sezione Impatto.
2. Mostra come la tua soluzione è unica, nuova, e socialmente innovativa! Quando paragonata alle alternative, mostra come la tua soluzione affronta un problema della società in un modo nuovo o migliore.
3. Illustra come passo-passo la tua soluzione produce il voluto impatto sociale. Ciò è cruciale per capire come funziona la tua innovazione!
4. Sottolinea come la tua soluzione funziona nel suo contesto applicativo.

# + ESEMPIO

Sai che la tua soluzione sta rendendo migliore la vita della comunità target o non staresti creando questa innovazione.

Aiutaci a capire meglio come essa migliori la vita delle persone illustrando un esempio. Spiega il tuo esempio in un modo così chiaro e semplice che anche un bambino possa capirlo.

Raccontaci una Storia.

Raccontare una storia è un modo potente per mostrare la tua soluzione in azione. Quando racconti una storia, prova a farlo dal punto di vista della comunità target.

Spiega come il tuo lavoro migliora le loro vite e come le cose sarebbero diverse senza la tua innovazione. Questo racconto aiuterà le persone a capire meglio il problema complesso che stai affrontando e ad immaginare l'impatto della tua soluzione anche nei loro territori.





# IMPATTO

Descrivendo il tuo impatto oggi, come puoi rispondere alla domanda persistente: “Sì, ma funziona davvero?”

Spiega come la tua soluzione funziona in due modi:

- **QUANTITATIVAMENTE:** Se possibile, usa i numeri per misurare il tuo impatto (per esempio: in tre anni più di 235 persone sono state aiutate). Quali indicatori stai usando per misurare il tuo successo? Metti quei numeri in un contesto (per esempio: il 59 per cento di quelli aiutati sta ora aiutando altri). Spiega perché gli indicatori che scegli sono appropriati.
- **QUALITATIVAMENTE:** Una grande soluzione ha impatto oltre i numeri. Parla di come è cambiato il panorama sociale per i tuoi beneficiari. Una soluzione eccezionale eleva lo spirito e autorizza coloro che sono colpiti dal problema a cercare la propria soluzione.

Anche se non hai ancora avuto un grande impatto, dimostra il tuo potenziale!

Per mostrare che la tua idea funziona avere un impatto misurabile aiuta. C'è un motivo per il quale l'innovazione può essere etichettata come “ progetto pilota”. Le persone sono interessate alle grandi idee e Social Innovation Around aiuta a identificare i progetti realizzati e a trasformare in azioni.

Ricorda: l'impatto rivoluzionario inizia sempre da un'idea.



# + MERCATO

Quando pensi al mercato per una particolare merce, ti vengono in mente per primi i grandi player. Quando pensi ai servizi di Internet per esempio, probabilmente pensi a Facebook o a Google. Puoi non essere il Google del tuo mercato, ma ciò non significa che tu non capisca il tuo mercato, i grandi player, e come la tua innovazione e la tua strategia si inseriscano in essi.

Parlando di mercato, le storie più forti fanno quattro cose:

- Si rivolgono ai BIG che sono di fronte a loro.  
Parla di come interagisci con i grandi player del tuo mercato (per esempio: se sei nella micro finanza parla di come ti confronti con la Grameen Bank, Kiva, o altri grandi player. Sii specifico.
- Spiega come potresti interagire con gli altri player del mercato. Social Innovation Around è collaborazione (per questo esistiamo!) quindi non aver paura di dire che stai lavorando con altri, o prevedi di farlo, anche se essi sono visti come “competitori” per il tuo lavoro.
- Spiega come ti inserisci in questo mercato. Cosa stai facendo in modo diverso rispetto agli altri player nel mercato? Stai raggiungendo una parte del mercato non intaccata precedentemente?  
Qual è il tuo particolare vantaggio competitivo?
- Dimostra la tua conoscenza del mercato per il tuo lavoro spiegando brevemente le sue caratteristiche e ogni particolare sfida esso presenti.

# + SOSTENIBILITÀ

Rocconta come pianifichi di sostenere il tuo lavoro.

Tutti sanno che un progetto ha bisogno di soldi per essere portato avanti.

1. Ti affidi a sistemi di finanziamento?
2. Il tuo modello include la revenue generation?
3. Coinvolge la formazione di altri in modo che essi prendano il tuo modello e lo replichino?
4. Altro?

E non essere modesto. Se hai grandi piani per rendere più grande il tuo lavoro, dicci come fai, anche se stai ancora lavorando a mettere in atto quel piano.



# TEAM

## Costruisci il tuo team

- Fai partecipare il tuo team a Social Innovation Around e iscrivili a Social Innovation Society! Collegando il loro profilo, i partecipanti e i valutatori possono conoscere gli altri componenti del tuo team e ogni membro del team porta contatti di valore che potrebbero aiutare a costruire il tuo network di supporto.

## Come è nata la tua storia

- Le persone vogliono sapere come è nato un grande progetto.
- Perché un Pitch :
  - può aiutare a capire perché hai investito tanto nella tua missione,
  - può coinvolgere o interessare gli investitori ad approfondire come sei arrivato/a ad una soluzione
- Il pubblico sarà più coinvolto ascoltando il racconto di un progetto da coloro che lo hanno creato piuttosto che leggere la versione scritta.
- Approfitta della tua abilità per mettere contenuti multimediali su Social Innovation Society e Social Innovation Around – fai un breve video della tua storia, scrivi una canzone, crea un'infografica, o sorprendi la community con qualcosa di diverso.



# + Chi può partecipare

- CITTADINI
- INCUBATORI / ACCELERATORI
- IMPRENDITORI
- INVESTITORI
- ENTI - ISTITUZIONI
- UNIVERSITARI
- VISIONARI

+  
TEMPLATE

☐ PITCH ELEVATOR





**Titolo Presentazione**

# + La mia area di intervento \*

## **AREA IT:**

Imprese, Istituti, Persone che hanno sviluppato modelli di business di matrice IT e con la finalità di creare soluzioni a problemi della società : inclusione, welfare, education, relazione, cultura, arte, alimentazione ....



# + Modello di presentazione (slide e contenuti)

- Struttura dell'organizzazione - Lista delle competenze (highlights) - Riferimenti di progetto (es . Esperienze con Progettazione Europea/ESA/EASI )
- Inquadramento del problema da risolvere
- La tua innovazione per affrontare il problema
- Impatto: quantitativo e qualitativo
- Mercato di riferimento e Sostenibilità economica
- Claim della tua Azienda , Logo e Contatti



**VUOI  
ESSERE UN SOCIAL  
INNOVATOR?**

# + CONTATTI

## SIS – Social Innovation Society

**Sede Legale** – Roma, Via Adda 111

Tel: +39 0685800315

Fax: +39 0685305544

[www.soinsociety.org](http://www.soinsociety.org)

[info@soinsociety.org](mailto:info@soinsociety.org)

[storytelling@soinsociety.org](mailto:storytelling@soinsociety.org)