Come scrivere un annuncio efficace

Una struttura chiara per attirare soci, partner e investitori pertinenti, senza condividere troppo presto informazioni sensibili.

Obiettivo della guida

In 20–30 minuti prepara un annuncio che chiarisca che cosa fai, quale opportunità proponi, chi stai cercando e quale potrebbe essere il prossimo passo.

1. Parti dal destinatario

Un socio operativo, un investitore e un partner commerciale cercano informazioni diverse. Prima di scrivere, definisci **un interlocutore principale** e una richiesta precisa.

Profilo	Che cosa vuole capire
Investitore	Importo, uso del capitale, trazione, rischi e possibili condizioni.
Socio operativo	Ruolo, competenze, tempo richiesto, responsabilità, criterio per le quote.
Partner strategico	Sinergia, contributo reciproco, geografia, durata e prossima azione.

2. La formula in 7 blocchi

01 Titolo concreto

Settore + situazione + obiettivo. Evita “occasione imperdibile”, “rendimento garantito” e superlativi.

02 Contesto

Che problema esiste? Per chi? Che soluzione offri? Max 3 frasi.

03 Stadio e prove

Idea, prototipo, primi clienti o business avviato. Indica solo numeri verificabili e periodo di riferimento.

04 Modello economico

Come generi ricavi? Abbonamenti, servizi, prodotti, canoni, margine unitario: spiega l’essenziale.

05 Cosa cerchi

Capitale in euro, ruolo operativo, competenze o distribuzione. Distingui necessario e desiderabile.

06 Uso dei fondi / contributo

Suddividi il capitale per impiego o descrivi i risultati attesi dal socio operativo.

07 Invito al contatto

Definisci una domanda concreta: “Scrivimi in piattaforma indicando settore e contributo possibile”.

3. Esempio: prima e dopo

Versione debole	Versione migliorata
“Cerco investitori per un progetto rivoluzionario. Guadagni elevati. Contattatemi.”	“Laboratorio di pasta fresca in Emilia-Romagna, in attività da 18 mesi. Cerchiamo un socio operativo commerciale per aprire 2 nuovi canali B2B. Disponibili dati storici e piano di sviluppo in sede riservata.”

Nota: Esempio fittizio, non riferito a un progetto reale.

4. Modello di annuncio da personalizzare

Titolo

[Settore / attività] cerca [socio operativo / capitale / partner] per [obiettivo]

Chi siamo

[Attività, località/regione, problema risolto, esperienza del team]

A che punto siamo

[Lancio / clienti / ricavi / autorizzazioni / risultati verificabili con data]

Perché ora

[Opportunità specifica e ragioni del fabbisogno]

Cosa cerchiamo

[Tipo di contributo, importo indicativo o ore/competenze]

Destinazione del contributo

[2–3 priorità, con risultati misurabili]

Passo successivo

[Invito a contattare tramite messaggistica ImprendereOra]

5. Pubblico o riservato?

Pubblicabile nell’annuncio	Meglio in un secondo momento
Settore, regione, stadio, modello economico, importo indicativo, obiettivo	Dati personali non necessari, lista clienti, dettagli di proprietà intellettuale, segreti commerciali, documenti societari non pubblici

Non inserire password, codici bancari, documenti d’identità o dati di terzi. Su ImprendereOra i messaggi in piattaforma sono la modalità naturale per il primo contatto.

6. Le 6 verifiche prima di pubblicare

□ Il titolo spiega che cosa cerco in meno di una riga?

□ Ho indicato settore, regione e stadio del progetto?

□ Ogni numero ha fonte, data o può essere verificato?

□ La richiesta è specifica: capitale, competenze, ore o partnership?

□ Ho evitato promesse di rendimenti certi e dettagli riservati?

□ La chiamata all'azione conduce a un contatto sicuro in piattaforma?

Foglio di lavoro: prima bozza dell'annuncio

Usa queste righe per preparare una versione concreta prima di copiarla nella piattaforma. Metti un numero, una scadenza o una prova dove disponibile.

Campo	La mia risposta
Titolo	_____
Problema risolto	_____
Cliente e mercato	_____
Stato / prova	_____
Cosa cerco	_____
Risultato a 12 mesi	_____
Primo passo	_____

Principio guida

Un annuncio non deve convincere chiunque: deve aiutare la persona giusta a riconoscere rapidamente se esistono i presupposti per una conversazione utile.

Nota: Riferimento operativo: https://imprendereora.com/projects • https://imprendereora.com/faq • Testo formativo, non promessa di finanziamento.