PRODOTTO 01 / MODULI DI MESSAGGIO

Messaggi di primo contatto

Modelli pronti da adattare: founder → investitore, investitore → founder, socio → socio.

Un primo messaggio efficace non “vende” l’intera operazione: dimostra pertinenza, offre un dato verificabile e propone un passo successivo leggero. Sostituisci ogni campo [tra parentesi] con informazioni reali.

Regole rapide prima di scrivere

- Riferimento specifico: cita il settore, la competenza o l’annuncio che motiva il contatto.
- Proposta chiara: scrivi cosa cerchi (capitale, supporto operativo, quota, competenze) senza ambiguità.
- Prova concreta: un solo dato utile (clienti, vendite, validazione, esperienza) purché verificabile.
- Un invito preciso: proponi una breve conversazione e non la firma di un accordo.
- Niente pressione: evita promesse di rendimento, superlativi e urgenze artificiose.
- Sicurezza: non inserire recapiti esterni, link o richieste di denaro nel primo contatto.

Formula in 4 righe

Perché ti scrivo → quale progetto/competenza porto → quale dato concreto posso condividere → qual è il prossimo passo. Non è necessario raccontare tutta la storia dell’azienda.

A. Founder → Investitore

A1 · PRIMO CONTATTO, PROGETTO CON PRIMI CLIENTI

Buongiorno [nome], ho visto il suo interesse per [settore]. Sto sviluppando [attività] in [regione]: oggi abbiamo [dato verificabile, periodo] e cerchiamo [fascia indicativa di capitale] per [obiettivo specifico]. Se rientra nel suo interesse, posso condividere una sintesi non riservata e confrontarci sui criteri di investimento. Le andrebbe un primo scambio qui sulla piattaforma?

Perché funziona Personalizza la pertinenza e presenta un risultato misurabile, senza allegare dati sensibili.

A2 · PROGETTO IN FASE INIZIALE, SENZA RICAVI

Buongiorno [nome], il suo profilo mi sembra vicino al tema [settore]. Stiamo validando [problema del cliente] con [numero] interviste / [prototipo o test]. Non abbiamo ancora ricavi: cerchiamo un investitore che valuti il percorso di validazione e l’uso previsto di [capitale indicativo]. Posso inviarle una pagina con ipotesi, risultati dei test e prossime tappe?

Perché funziona La trasparenza sullo stadio riduce aspettative irrealistiche.

A3 · PMI GIÀ OPERATIVA CHE CERCA CAPITALE

Buongiorno [nome], gestiamo una PMI nel settore [settore] attiva da [anni] in [zona]. Nell’ultimo esercizio abbiamo registrato [ricavi indicativi] con [indicatore operativo] e stiamo valutando capitale per [espansione/macchinario/internazionalizzazione]. Cerchiamo un partner interessato a [taglio] e a un confronto sul modello economico. È un settore che valuta?

Perché funziona Distingue l’operazione su azienda operativa da un investimento seed.

A4 · FOUNDER CHE CERCA UN SOCIO OPERATIVO

Buongiorno [nome], sto costruendo [progetto] e cerco un socio che segua [funzione] con un impegno indicativo di [ore/giorni]. Io seguo [responsabilità]; oggi abbiamo [risultato o stato]. Prima di parlare di quote vorrei capire compatibilità di valori, tempo disponibile e modo di lavorare. Le interesserebbe un confronto iniziale?

Perché funziona Evita di aprire subito una trattativa sulle percentuali senza definire il contributo.

A5 · FOUNDER CHE PROPONE COMPETENZE + CAPITALE

Buongiorno [nome], per [progetto] stiamo cercando una persona che possa contribuire sia con capitale nell'ordine di [fascia] sia con esperienza in [area], con un impegno da definire. Il progetto è a [stadio] e [dato]. Vorrei capire se una formula ibrida è coerente con i suoi interessi, prima di entrare nei dettagli economici.

Perché funziona Tiene separati, fin dall'inizio, investimento e prestazioni professionali.

A6 · SOLLECITO EDUCATO DOPO QUALCHE GIORNO

Buongiorno [nome], riprendo il messaggio su [progetto] nel caso fosse sfuggito. Capisco che potrebbe non rientrare nelle sue priorità; se è così, nessun problema. Se invece [settore] è di interesse, posso inviare una sintesi di una pagina con i principali dati. Grazie per l'attenzione.

Perché funziona Un solo follow-up ragionevole; l'assenza di risposta è una risposta possibile.

B. Investitore → Founder

B1 · RICHIESTA INIZIALE DOPO AVER LETTO UN ANNUNCIO

Buongiorno [nome], ho letto l'annuncio su [progetto/settore] e valuto iniziative nell'ambito [tema], con un orizzonte di medio-lungo periodo. Per capire se c'è allineamento, vorrei conoscere stadio attuale, risultati verificabili e utilizzo previsto dei fondi. Possiamo iniziare con un breve scambio qui sulla piattaforma?

Perché funziona Esplicita la tesi d'investimento senza implicare disponibilità certa o impegni.

B2 · RICHIESTA DI DATI NON RISERVATI

Grazie per la presentazione. Prima di un incontro mi aiuterebbero tre informazioni sintetiche: [ricavi o trazione degli ultimi 12 mesi], [marginalità o unit economics disponibili] e [ammontare ricercato con destinazione]. Sono sufficienti fasce indicative in questa fase; gli eventuali dettagli riservati potranno essere valutati più avanti.

Perché funziona Chiede dati utili e proporzionati alla fase di contatto.

B3 · PROPOSTA DI CONFRONTO ESPLORATIVO

Le informazioni su [progetto] sono coerenti con alcune aree che seguo. Propongo un incontro esplorativo di 25–30 minuti su team, mercato, numeri e impiego del capitale. Non sarebbe una proposta di investimento, ma un modo per capire se proseguire con un approfondimento. Le va bene?

Perché funziona Non confonde interesse con approvazione di un'operazione.

B4 · DUBBI SULLA VALUTAZIONE

Ho compreso la richiesta di [capitale] a fronte di una valutazione pre-money indicativa di [valore]. Prima di discutere una percentuale, mi sarebbe utile capire il metodo utilizzato e le principali ipotesi che supportano quel valore. Possiamo esaminarle durante il prossimo confronto?

Perché funziona Sposta la discussione dal prezzo alla logica sottostante.

B5 · RICHIESTA DI CHIARIMENTO SU AFFERMAZIONI

Vorrei approfondire un punto: nel materiale si indica [affermazione]. Come viene misurato e con quali evidenze può essere verificato? Non è una contestazione: è utile per applicare criteri coerenti a tutti i progetti che valuto.

Perché funziona Verifica con rispetto, evitando accuse e conclusioni premature.

B6 · DECLINO PROFESSIONALE

Grazie per il tempo e per i dettagli. Dopo una prima valutazione non proseguirò: l'operazione non è allineata a [settore/stadio/dimensione/rischio] che sto cercando. Questo non è un giudizio sul valore del progetto. Vi auguro buon lavoro per i prossimi passi.

Perché funziona Rifiuto chiaro; non lascia una falsa promessa di ricontatto.

C. Socio operativo → Socio / Founder

C1 · PROFESSIONISTA INTERESSATO A ENTRARE OPERATIVAMENTE

Buongiorno [nome], ho letto il progetto [nome] e il problema che affronta mi sembra interessante. Lavoro da [anni] in [funzione] e posso contribuire su [attività concreta], dedicando indicativamente [ore a settimana]. Prima di discutere quote vorrei capire obiettivi, responsabilità e tipo di collaborazione cercata. Possiamo confrontarci?

Perché funziona Specifica competenze e disponibilità, senza presentare risultati non dimostrabili.

C2 · FOUNDER VERSO CANDIDATO SOCIO

Buongiorno [nome], dal suo profilo emerge esperienza in [competenza], che è la funzione oggi scoperta nel nostro progetto [nome]. Cerchiamo un socio operativo che possa assumere responsabilità su [area] per [impegno previsto]. Vorrei capire come lavora, cosa si aspetta e se il progetto è coerente con i suoi obiettivi.

Perché funziona Apre una conversazione sul lavoro reale, non soltanto sull'equity.

C3 · VALORI E CONFLITTI

Prima di procedere sulla struttura societaria, per me è importante confrontarci su tre temi: come prendiamo decisioni quando siamo in disaccordo, quanto tempo possiamo dedicare davvero e quali risultati ci aspettiamo nei prossimi 12 mesi. Possiamo dedicare il prossimo confronto a questi punti?

Perché funziona Affronta le fonti più frequenti di attrito prima del patto.

C4 · PROPOSTA DI PROVA OPERATIVA

Potremmo iniziare con un piccolo progetto pilota di [2–4 settimane], con obiettivo [output], responsabilità definite e un confronto finale. Questo ci permetterebbe di valutare collaborazione, tempi e comunicazione prima di qualsiasi discussione vincolante sulle quote. Che ne pensa?

Perché funziona Testa comportamenti osservabili; eventuali accordi sulla proprietà dei risultati richiedono chiarezza.

C5 · ALLINEAMENTO SU COMPENSI E DISPONIBILITÀ

Vorrei chiarire un aspetto prima di proseguire: al momento posso dedicare [ore] e ho bisogno di [compenso/condizione] per sostenere questo impegno. Quali risorse sono disponibili e come immaginate la relazione tra lavoro, compenso e possibili quote?

Perché funziona Previene l'aspettativa implicita di lavoro gratuito indefinito.

C6 · CHIUSURA RISPETTOSA DI UN CONFRONTO

Grazie per il confronto su [progetto]. Ho apprezzato [elemento concreto], ma vedo una differenza rilevante su [tempo/ruoli/rischio/visione]. Preferisco fermarmi qui prima che entrambe le parti assumano impegni. Vi auguro il meglio per lo sviluppo del progetto.

Perché funziona Saper rinunciare è parte della selezione del socio.

D. Messaggi trasversali per passare alla fase successiva

D1 · CONFERMA INCONTRO

Confermo volentieri il confronto del [giorno] alle [ora], secondo il canale concordato nel rispetto delle regole della piattaforma. Propongo questi temi: obiettivo del progetto, situazione attuale, cosa cerca ciascuna parte e prossimi passi. Al termine potremo riassumere i punti condivisi.

D2 · DOPO UNA RISPOSTA POCO CHIARA

Grazie. Per evitare fraintendimenti, posso chiederle di chiarire [un solo punto]? In particolare mi interessa capire se [alternativa A] oppure [alternativa B] descrive meglio ciò che sta cercando.

D3 · RICHIESTA DI NDA PRIMA DEI DETTAGLI

Possiamo condividere una panoramica non riservata fin da subito. Prima di trasmettere elenchi clienti, contratti o altri dati sensibili, vorrei concordare il perimetro delle informazioni e, se opportuno, valutare un accordo di riservatezza con i professionisti coinvolti.

D4 · RIEPILOGO POST-INCONTRO

Grazie per l'incontro di oggi. Per verificare di aver compreso correttamente, riassumo: obiettivo [X]; informazioni da verificare [Y]; attività concordate come prossimi passi [Z], entro [data]. Nessuno degli elementi discussi costituisce ancora un impegno di investimento o di collaborazione. Mi conferma se ho riportato correttamente i punti?

E. Cosa evitare: esempi da non copiare

Messaggio debole / rischioso	Perché non funziona	Alternativa
«Investimento sicuro e ritorno garantito»	Promessa fuorviante e potenzialmente rischiosa.	«Possibile opportunità con rischi da valutare».
«Ho urgente bisogno: mi serve subito il tuo IBAN»	Introduce richieste sensibili o sospette.	Nessuno scambio di coordinate bancarie nella fase esplorativa.
«Ti offro il 50%: chiamami fuori da qui»	Equity non definita; violazione dei filtri della piattaforma.	Prima ruoli, contributi, governance e verifiche.
«Non abbiamo concorrenti»	Affermazione quasi sempre non verificabile.	«Le principali alternative che vediamo sono…».

F. Risposte a richieste delicate

F1 · RICHIESTA DI CONTATTI O PAGAMENTI FUORI PIATTAFORMA

Preferisco mantenere questo primo scambio all'interno di ImprendereOra e seguire le regole di sicurezza del servizio. Se il progetto è di reciproco interesse, possiamo chiarire qui obiettivi e informazioni non riservate prima di concordare eventuali passaggi successivi.

F2 · PRESSIONE A DECIDERE SUBITO

Grazie per la proposta. Prima di prendere qualsiasi decisione ho bisogno di verificare i documenti pertinenti e valutare i termini con attenzione. Se la scadenza non consente queste verifiche, preferisco non procedere.

F3 · RICHIESTA DI DATI RISERVATI NON PROPORZIONATA

Capisco l'esigenza di approfondire. In questa fase posso condividere dati aggregati e una sintesi non confidenziale. Per dettagli su clienti, contratti o proprietà intellettuale valuteremo prima finalità, perimetro e tutele adeguate.

G. Checklist di controllo prima di premere "Invia"

- [ ] La prima frase spiega perché scrivo proprio a questa persona.
- [ ] Numeri e risultati sono veri, datati e verificabili.
- [ ] Ho fatto una sola richiesta chiara, senza pressioni.
- [ ] Non prometto rendimenti né presento quote come già concordate.
- [ ] Non inserisco link, recapiti, IBAN o dati sensibili.