

Introduzione

Per fondare un'azienda, ogni momento è un buon momento.
Ron Conway, angel investor

Cosa si deve fare per creare una startup proiettata verso il successo?

Questo libro vuole essere una linea guida per chi desidera creare la propria azienda mettendo a disposizione le risposte su cosa fare e come organizzare i primi passi, dall'idea al lancio sul mercato, ed evitare spiacevoli sorprese frutto di cattive valutazioni in fase progettuale e di sviluppo.

Realizzare fondamenta solide ma flessibili è determinante per confrontarsi con un mercato estremamente variabile dove Internet gioca un ruolo importante.

Il primo aspetto fondamentale di una startup è l'idea che sta alla sua base, ovvero ciò che dovrà portarla al successo, ma l'idea non basta: si deve trasformare in un modello di business, ovvero deve acquisire una serie di elementi che possono rendere l'idea economicamente redditizia e di soddisfazione per i fondatori.

Il business plan viene illustrato per cogliere gli aspetti chiave e mettere nero su bianco il concetto di business che si vuole realizzare, i costi che si dovranno sostenere e come si ipotizza di far fronte a essi. Va sempre ricordato che uno dei principali pericoli per le startup è costituito dall'esaurimento di fondi e per questo motivo viene posta la giusta attenzione all'argomento.

Il libro fornisce una serie di suggerimenti sia operativi sia organizzativi per analizzare l'idea traducendola in numeri, per comprendere gli investimenti necessari, le risorse che dovranno essere previste, i compiti e i ruoli a cui i fondatori dovranno far fronte. Tutto con lo scopo di mantenere chiara la rotta verso la concretizzazione perché, fra i motivi di successo, si trova una buona organizzazione delle risorse.

Vengono affrontati dettagli importanti, che apparentemente sembrano marginali, quali la modalità di indagine per verificare il mercato e le potenzialità commerciali, le modalità di comunicare e interagire con le altre persone per raccogliere informazioni e pareri, le modalità di presentarsi al meglio per costruire la credibilità della startup.

Viene dato spazio al mondo digitale, offrendo indicazioni sia a startup che si occuperanno specificatamente di servizi via Internet, sia alle opportunità che la Rete offre per realizzare piattaforme di comunicazione e vendita, senza trascurare dettagli troppo spesso sottovalutati, come la proprietà intellettuale e i reali costi di vendita e tassazione.

Altra risorsa strategica è il tempo. Le ore che i fondatori metteranno a disposizione del progetto sono innumerevoli, del resto è il loro sogno che deve essere concretizzato. Il libro offre scorciatoie, idee su come valorizzare al massimo quanto già realizzato, nonché su cosa è meglio gestire prontamente per evitare che si trasformi in un vortice che consuma risorse infinite.

Anche gli incontri con gli irrinunciabili professionisti, quali il legale e il commercialista, possono essere ottimizzati, avendo chiare le domande da porre. Per esempio, esiste un limite per le cosiddette spese di rappresentanza? Quanto dell'autovettura è deducibile? E l'acquisto di un server, le spese di alberghi e ristoranti? È sempre necessaria la fattura o si può richiedere lo scontrino parlante?

Anche quando ci si rivolge a un professionista o a una società informatica per la realizzazione del sito web o di una app è necessario chiarire alcuni parametri, quali: di chi sono i sorgenti del software che verrà realizzato e, in caso di malfunzionamenti, che garanzia viene fornita e con quali tempistiche?

In sintesi, i 25 capitoli di questo libro riassumono e presentano in maniera modulare gli aspetti cardine che uno startupper deve affrontare nel processo che porta dall'idea al mercato. I capitoli possono essere letti sequenzialmente, oppure saltando direttamente a quelli di maggiore interesse durante le fasi di vita e sviluppo della startup.

Certo, per ogni capitolo si potrebbe realizzare almeno un libro a sé, ma il concetto di questo manuale è un approccio agile e la capacità di spaziare su una molteplicità di mondi da affrontare.

Tutto per costruire una startup di successo.

Buona lettura e buon lavoro!