

PREFAZIONE

Quando inizialmente valutai la possibilità di pubblicare un aggiornamento alla prima edizione del mio libro *Prodotti da amare*, pensai che il cambiamento avrebbe riguardato al massimo il 10-20% del libro, perché ben pochi contenuti della precedente edizione avrebbero necessitato di modifiche.

Una volta iniziato, però, ho capito che questa seconda edizione avrebbe richiesto una riscrittura completa, non perché mi fossi pentito di quello che avevo scritto in passato, ma perché oggi ritengo di essere in grado di spiegare molto meglio gli argomenti già affrontati.

Non avevo idea che la prima edizione avrebbe avuto tanto successo: grazie al libro mi sono fatto degli amici in tutto il mondo! L'opera è stata tradotta in diverse lingue e, nonostante abbia ormai quasi 10 anni, le sue vendite continuano a crescere grazie al passaparola e alle recensioni.

Se hai letto la prima edizione, ti ringrazio e mi auguro che tu possa apprezzare anche la seconda. Se invece non conosci *Prodotti da amare*, spero che questa nuova edizione centri ancora meglio il bersaglio.

Quando scrissi la prima edizione, la metodologia Agile non era ancora affermata nelle aziende produttrici; anche la nomenclatura dello sviluppo per il cliente e delle startup Lean non era ancora popolare. Oggi, la maggior parte dei team utilizza queste tecniche da anni ed è interessata a capire che cosa c'è oltre Lean ed Agile.

La struttura di base del libro è rimasta la stessa, ma le tecniche descritte sono decisamente migliorate nel corso degli ultimi dieci anni.

Oltre ad aver modificato il modo in cui spiego gli argomenti e ad aver aggiornato le tecniche, il grande cambiamento di questo libro è la presentazione dettagliata del concetto di "Prodotto scalabile".

Nella prima edizione mi sono concentrato maggiormente sulle startup. In questa, invece, ho preferito espandere l'ambito dei conte-

nuti per esaminare le difficoltà delle aziende in fase di crescita e per illustrare come anche le grandi aziende possono realizzare correttamente i loro prodotti.

Non c'è dubbio che la scalabilità introduca difficoltà considerevoli. Nell'ultimo decennio, ho dedicato gran parte del mio tempo a spiegare alle aziende come conquistare una crescita rapida: il compito è stato così difficile che il raggiungimento del successo è stato spesso paragonato alla conquista della sopravvivenza.

Ho ricevuto molti validi feedback dai lettori della prima edizione e ho da loro imparato un paio di cose che ho voluto sfruttare in questa.

Per prima cosa, devi necessariamente concentrarti sul compito specifico del product manager. Nella prima edizione ho parlato molto della gestione dei prodotti, ma mi rivolgevo ai team di prodotto in generale. Oggi, ci sono molte risorse eccellenti per i product designer e gli ingegneri, ma pochissime rivolte in modo specifico ai *product manager* responsabili dei prodotti *basati sulla tecnologia*. In questa edizione ho perciò deciso di concentrarmi sul lavoro del product manager che si occupa di tecnologia: se questo è il tuo incarico attuale, o se aspiri a ottenere tale mansione, mi auguro che questa diventi la tua risorsa di riferimento.

In secondo luogo, molte persone cercano una ricetta per il successo del prodotto, una guida dettagliata o un framework che insegni a creare prodotti apprezzati dai clienti. Capisco questo desiderio e so che probabilmente venderei molte più copie se impostassi il libro in tal senso, ma la verità è che non esiste uno schema realmente valido per creare prodotti di successo. Quello che occorre davvero per la riuscita è la giusta cultura del prodotto, la comprensione delle tecniche di product discovery e product delivery per individuare lo strumento giusto per affrontare un problema specifico. Il compito di un product manager non è per niente facile: detto tra noi, non tutti hanno gli strumenti per riuscire in questo lavoro.

Il lavoro di gestione dei prodotti tecnologici è oggi uno dei più desiderati del settore ed è la principale fonte, o il banco di prova, degli amministratori delegati delle startup. Se desideri assumere questo ruolo e sei pronto a impegnarti per ottenerlo, farò tutto quanto in mio potere per aiutarti ad avere successo.