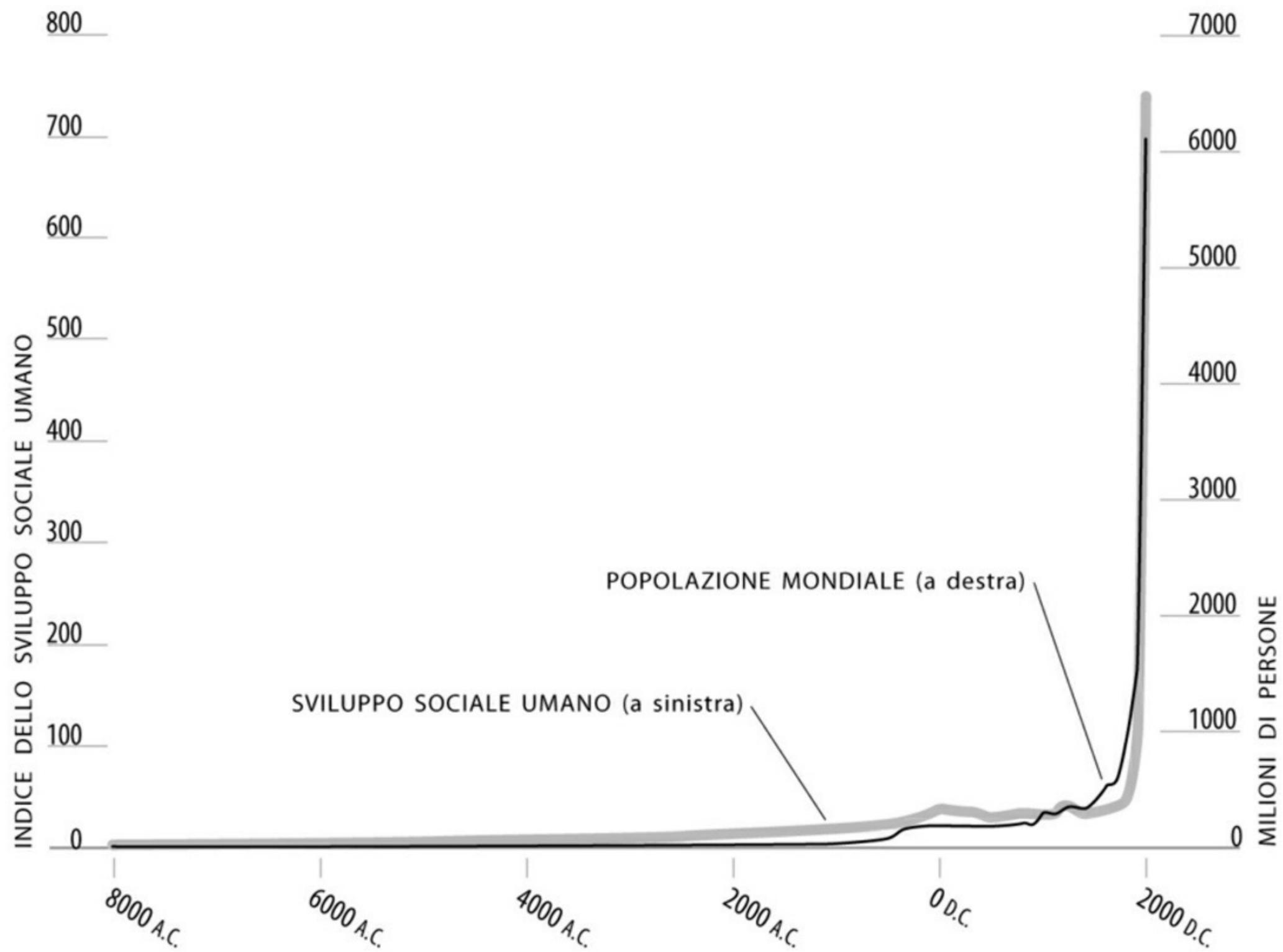


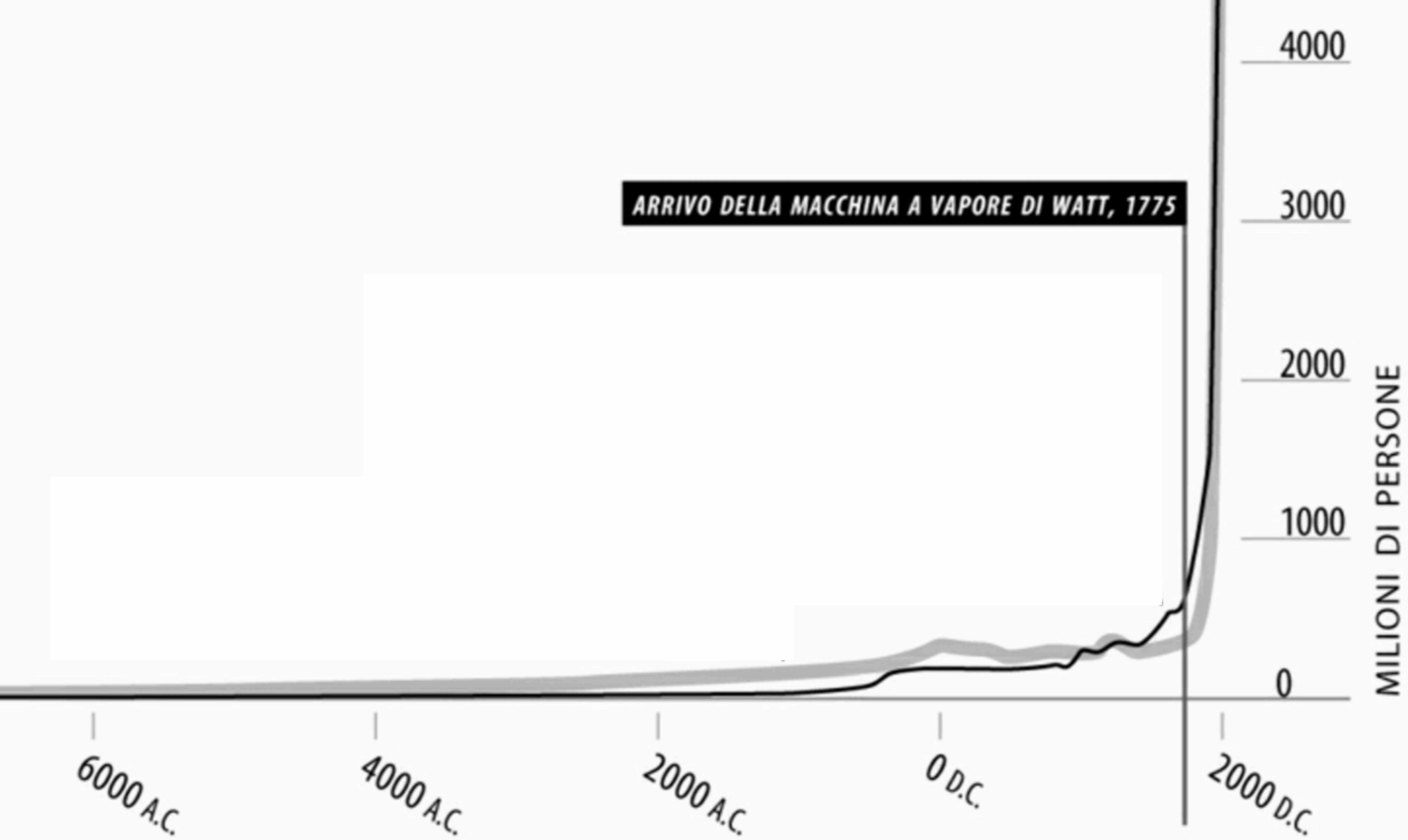
Andrea Di Benedetto

16 gennaio 2020
PhD+ - Pisa

Cos'è una
startup?

Perché sono nate le startup?



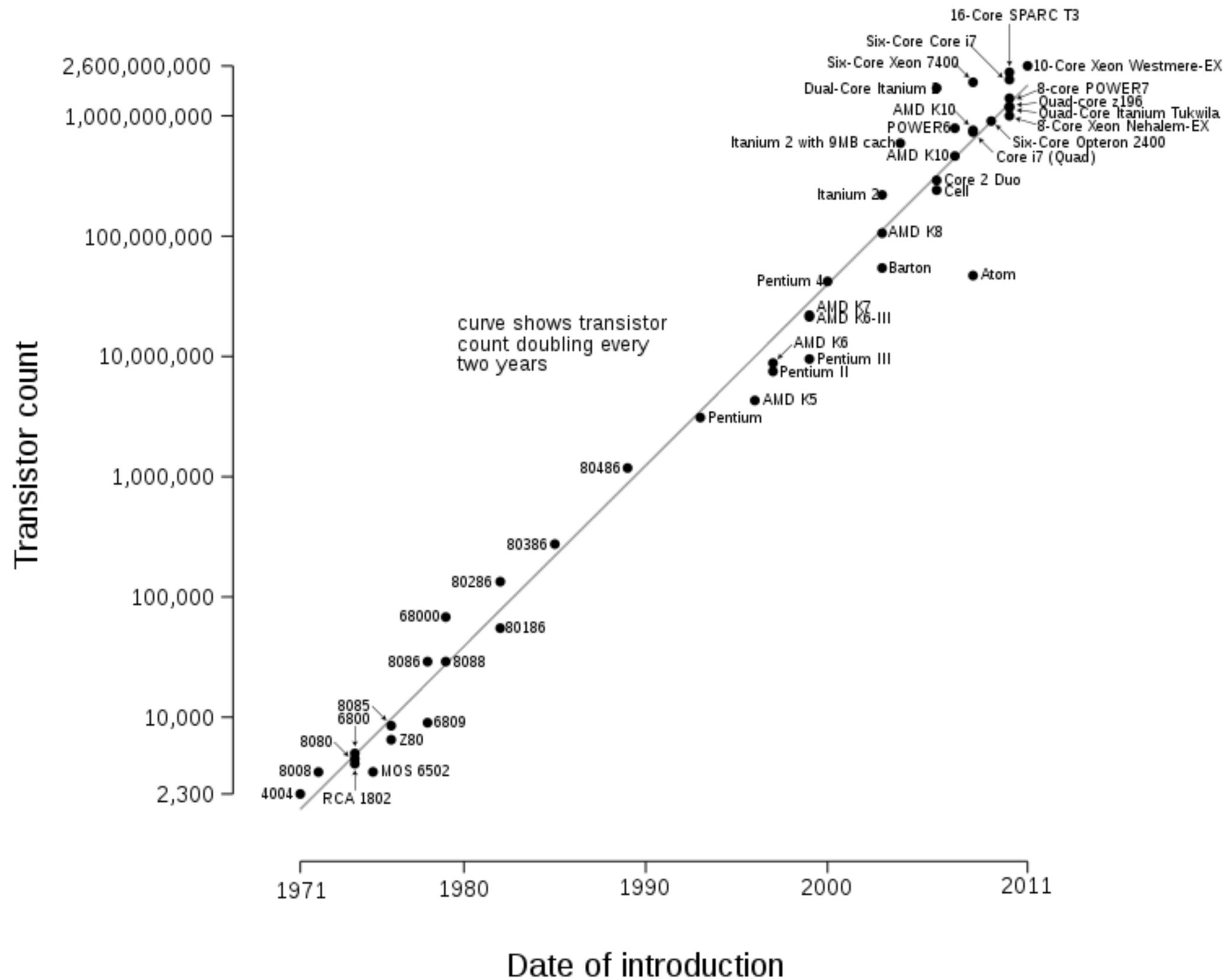


La prima legge di Moore

«La complessità di un microcircuito, misurata ad esempio tramite il numero di transistor per chip, **raddoppia** ogni **18 mesi** (e quadruplica quindi ogni 3 anni)»

Gordon Moore, Intel cofounder

Microprocessor transistor counts 1971-2011 & Moore's law



La seconda metà
della scacchiera

“Dopo 32 caselle l'imperatore aveva regalato all'inventore circa **4 miliardi di chicchi di riso.**

Era ancora una quantità ragionevole, equivalente più o meno a una grande risaia, ma l'imperatore allora mangiò la foglia.

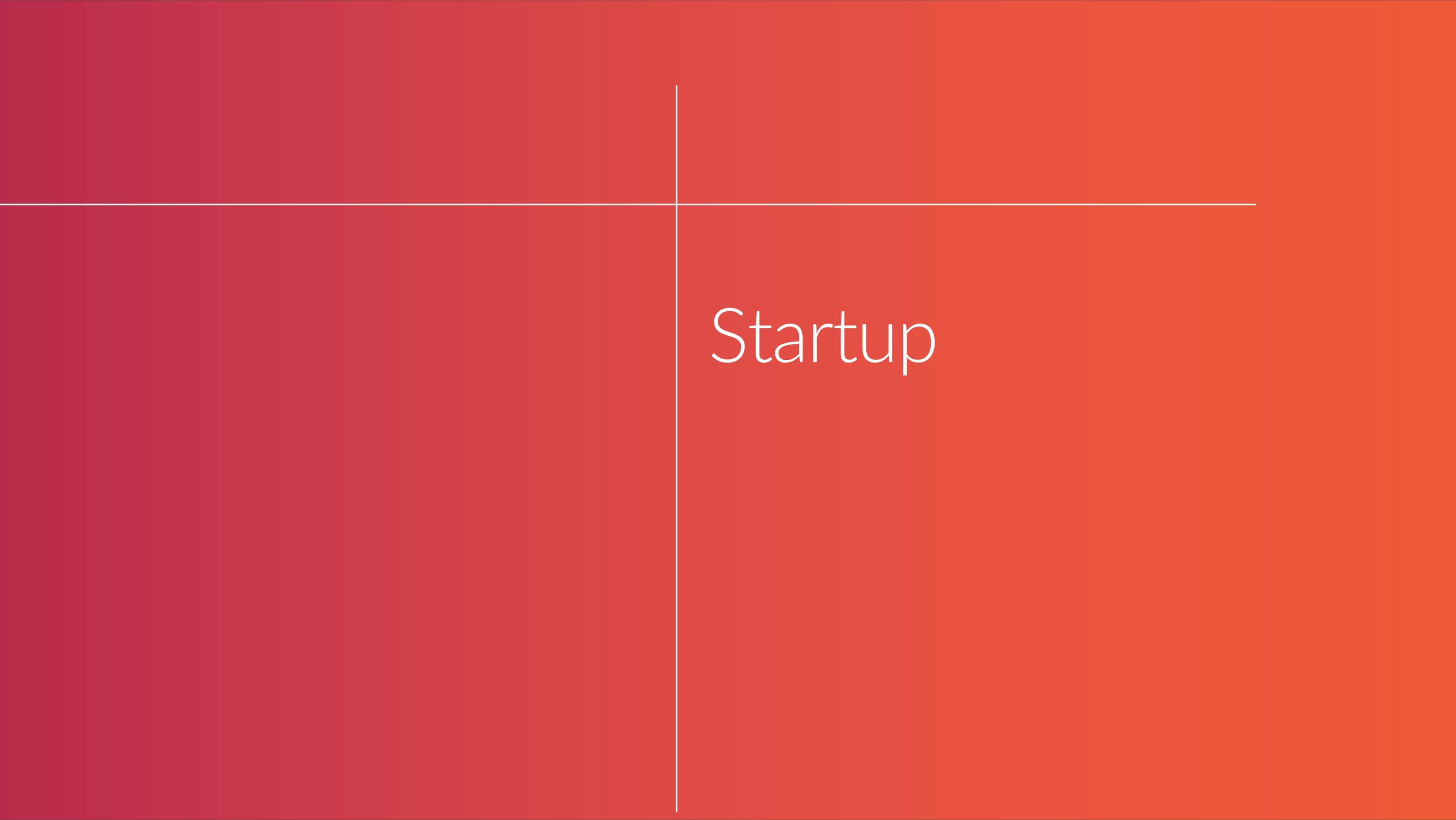
Fin lì uno poteva ancora rimanere imperatore e l'inventore poteva ancora conservare la testa sul collo. Fu quando s'inoltrarono nella seconda metà della scacchiera che almeno uno dei due finì nei guai.”

Ray Kurzweil,
“The Age of Spiritual Machines”, 1999

Abbiamo sempre pensato agli innovatori come
esploratori del futuro

VS

dobbiamo iniziare a immaginarli come
navigatori della complessità



Startup

1.0

Quelli del Garage

Guarda questo quanto è fico!

**Prima si realizza la tecnologia
e poi si pensa a cosa potrà
servire.**



2.0



Quelli dell'MBA

It's all about finance



Team



Capitali



Management

3.0

Ora siamo pronti a
ricominciare...

Cos'è una startup?

La startup è:

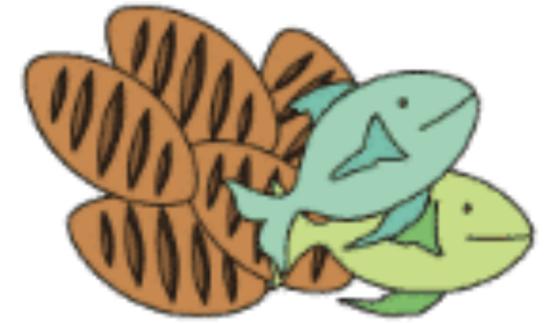
“un’organizzazione temporanea in cerca di un business model replicabile e scalabile” – Steve Blank

“una società concepita per crescere velocemente” - Paul Graham

“un’istituzione umana concepita per offrire nuovi prodotti o servizi in condizioni di estrema incertezza” – Eric Ries

1 Replicabilità del business

il modello di business di una startup può essere ripetuto in diverse aree geografiche e in diversi periodi temporali senza necessitare di grandi modifiche



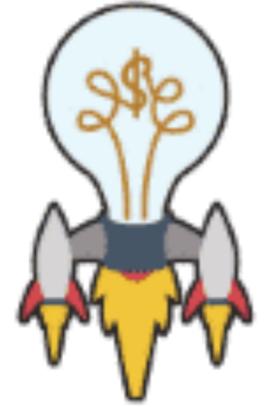
2 Scalabilità Del Modello



La scalabilità è la capacità di una startup di crescere in modo esponenziale utilizzando poche risorse.

3 Innovazione Intrinseca

Le startup nascono per soddisfare un bisogno non ancora soddisfatto (o per creare un bisogno non ancora evidente). Nascono per sovvertire lo “status quo”. Nascono per sconvolgere (o per creare) un mercato.
Ovvero nascono per innovare.



4 Temporaneità



La definizione di “startup” è temporanea. La fase definita “di startup” è infatti transitoria e rappresenta la prima fase del percorso aziendale di crescita che la porterà (si spera) a diventare una grande impresa.

Come si fa?

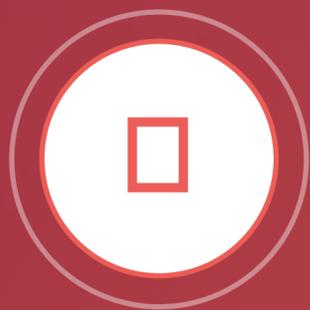
*(tecniche di guerriglia
dei navigatori della
seconda metà)*

Condizioni al contorno

Accesso alle informazioni senza precedenti
(internet e modelli open source)

Digital manufacturing
(connessione tra progettazione e produzione, prototipazione rapida)

Contrazione degli spazi e dei tempi
(tutto diventa più vicino e più veloce)



Modelli di business
digitali



Nuove piattaforme
culturali di consumo



Barriere di
ingresso basse

essere **Connessi**

dal **Know How**

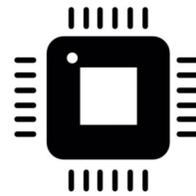
al **Know Where**

essere **Aperti**



Del software

Linux



Del hardware

Arduino



4A

Startup (3.0)

- il 90% di tutte le mobile app non guadagnano una lira
- quattro startup su cinque bruciano il capitale dei loro investitori
- 80% dei nuovi ristoranti chiude nel giro di un anno

Leggerezza

essere
Leggeri

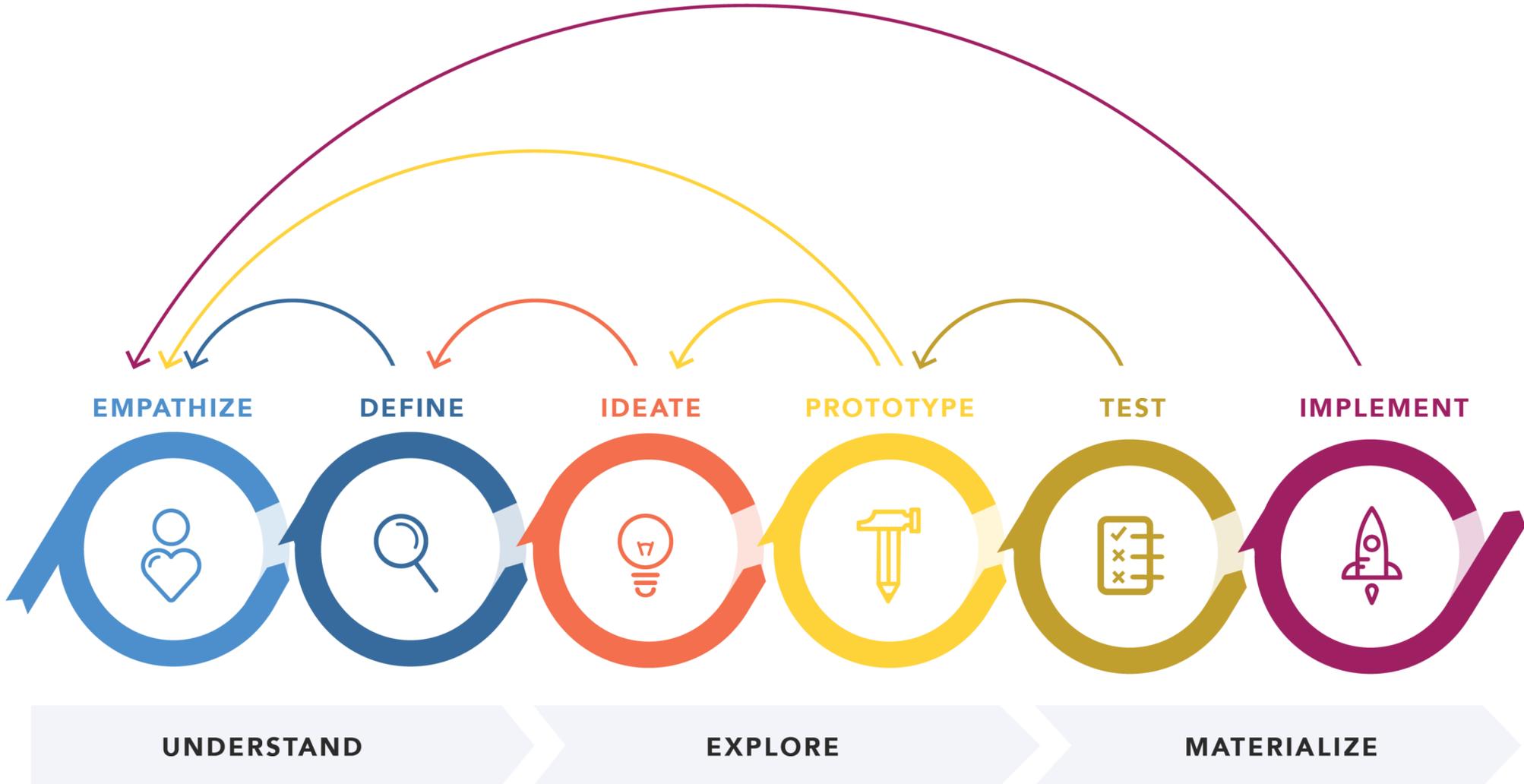


Source: Lean Startup

MVP
e pivoting

Agilità

essere **Agili**



*"Make sure you are building **The Right It**
before you build **It right.**"*



Pretotype it

“Assicurati di costruire la cosa giusta,
prima di costruirla per bene.”

Alberto Savoia

*Director of Engineering and Innovation Agitator
nella sezione Ads di Google*

«Quello che stai leggendo adesso è un **pretotipo del libro**.

L'ho scritto nell'arco di giorni anziché di mesi, proprio per verificare il livello di interesse per un libro come questo. Un paio di amici e colleghi mi hanno aiutato a correggere il testo, ma non stupirti se troverai errori di battitura, ortografia o grammatica, formattazioni strane, ed ogni sorta di orrori.

Pubblicarlo così com'è per me non è facile.

La cosa più difficile della pretotipazione non è lo sviluppo di pretotipi, quella è la parte divertente. La parte difficile è **vincere il prematuro impulso perfezionista** e il nostro desiderio di aggiungere ulteriori funzionalità o contenuti, prima di pubblicare la prima versione. La parte veramente difficile è portare i nostri pretotipi davanti alla gente, dove saranno giudicati, criticati e forse respinti.

Reid Hoffman, il fondatore di LinkedIn, una volta ha detto: *«Se non sei imbarazzato dalla prima versione del tuo prodotto, vuol dire che lo hai lanciato troppo tardi»*.

Io sono molto imbarazzato. Devo essere sulla strada giusta.»

- **Turco Meccanico (Mechanical Turk)** – sostituire computer o macchine complicate con esseri umani.
- **Pinocchio** – costruire una versione non funzionale, senza vita, del prodotto.
- **Stuzzichino (Minimum Viable Product)** – creare una versione utilizzabile della cosa, ma con le funzionalità ridotte al minimo.
- **Provinciale** – prima di lanciare su scala mondiale, fare un test su un mercato limitato.
- **Porta Finta** – creare un accesso finto ad un prodotto che non esiste ancora in nessuna forma.
- **Fingo Che Sia Mio** – prima di investire nell'acquisto di qualunque cosa tu abbia bisogno per la tua cosa, affittarlo o prenderlo in prestito.
- **RiEtichettare** – mettere un'etichetta differente su un prodotto esistente che assomiglia al prodotto che vuoi creare.



VISOR



Orinda Flower

Done

Details

Beam



Pinocchio

Jeff Hawkins, 40 anni, fondatore di Palm e creatore del Pilot, aveva progettato uno dei primi computer palmari, il GRiDPad, una decina di anni prima. Era una meraviglia ingegneristica ma un fallimento di mercato perchè, dice Hawkins, era ancora troppo grande.

Deciso a non fare due volte lo stesso sbaglio, quando i suoi colleghi gli chiedevano quanto grande dovesse essere il nuovo dispositivo rispondeva: “Proviamo come il taschino della camicia”.

Nel suo garage tagliò un blocchetto di legno che entrasse nel taschino. E poi se lo portò in giro per mesi, facendo finta che fosse un computer.

“Sei libero mercoledì prossimo a pranzo?” Hawkins tirava fuori il pezzo di legno e toccava lo schermo immaginario per vedere la sua agenda.

Se aveva bisogno di un numero di telefono, faceva finta di leggerlo sul pezzo di legno. Di tanto in tanto provava diverse configurazioni dei pulsanti usando dei pezzi di carta incollati sul legno.



WED • NOV 5

- 8:00 meet ed
- 9:00
- 10:00 Staff meeting
- 11:00 Send price list
- 12:00 Lunch
- 1:00 Touchdown spec
- 2:00 review meeting
- 3:00
- 4:00 Forecast meeting
- 5:00
- 6:00

Today S M T W T F Goto

Menu



La porta finta



- Prepara il tuo sito “marmellatissima”, inserisci le foto del prodotto, fissa un prezzo.
- Sponsorizza il prodotto e verifica alcuni dati (**metriche**), ad esempio:
 - percentuali di click sulla pubblicità (per andare a vedere il prodotto)
 - percentuali di acquisti (sul totale di persone che sono andate sul sito)
- Sii sincero, scusati dicendo che le marmellate non sono ancora disponibili (ma lo saranno presto) e che hai “utilizzato” quel click per valutare l’interesse sul prodotto.
- Regala o sconta il prodotto, quando ci sarà, agli early adopter che hai incrociato.

La porta finta



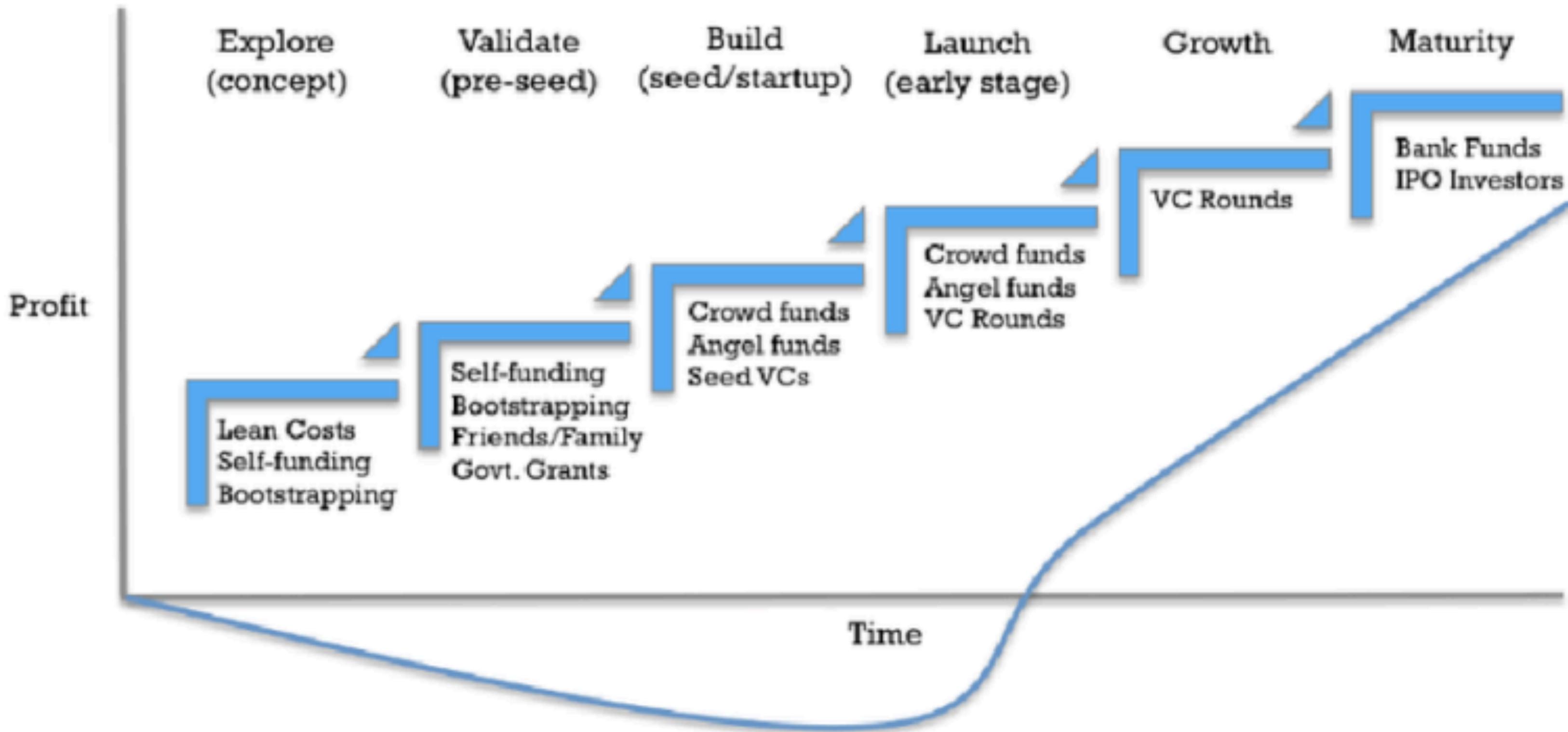
Vantaggi:

- metriche per attrarre investimenti
- organizzare la produzione in funzione della richiesta
- fidelizzare i clienti grazie ad un atteggiamento aperto e sincero
- ottenere feedback migliorativi

HOW TO START A START-UP

by Anna Vital





1 Bootstrap e pre-seed

- Ho un'idea
- Devo capire se la mia idea può funzionare
- Bisogna validare il mercato

➤ Friends, family and fools (0-20K€)

2 Seed

- Un mercato sembra proprio esserci
- lavoro per affinare il mio business model
- primi passi verso la creazione di un MVP

➤ Micro-Seed: Business Angels, Acceleratori, Crowdfunding (20K€-100K€)

3 Early stage

- L'idea è pronta per aggredire il mercato (lancio MVP)
- ottenere feedback dal mercato
- individuare il giusto product/market fit

➤ Seed: VC, Crowdfunding (100K€-500K€)

4 Early growth

- L'idea c'è, il mercato anche. Ho sviluppato un buon MVP, i clienti iniziano ad arrivare, le persone pagano per il prodotto o servizio
- Scalare e crescere
- Piano di marketing e strategia commerciale

➤ Series A (500K€-5M€)–Series B (5M€-15M€)

5 Growth

- La crescita di utenti e clienti diventa esponenziale
- Acquisisco quote di mercato
- Acquisisco competitors

➤ Round C-D-E-F: (15M€-1G€)

6 Exit

- uscita degli investitori dalla proprietà della startup
 - IPO
 - Acquisizione
 - Buyback

Airbnb

Gennaio 2009	K\$20	Y Combinator.
Aprile 2009	K\$600	Sequoia Capital, with Youniversity Ventures partners Jawed Karim, Keith Rabois, and Kevin Hartz participating.
Novembre 2010	M\$7.2	(Series A round) Greylock Partners and Sequoia Capital.
Luglio 2011	M\$112	Andreessen Horowitz. Other early investors included Digital Sky Technologies, General Catalyst Partners, and A Grade Investments partners Ashton Kutcher and Guy Oseary.
Aprile 2014	M\$450	TPG Capital at a company valuation of approximately \$10 billion .
Giugno 2015	B\$1.5	(Series E round) General Atlantic, and joined by Hillhouse Capital Group, Tiger Management, Kleiner Perkins Caufield & Byers, GGV Capital, China Broadband Capital, and Horizons Ventures.
Settembre 2016	M\$555	Google Capital and Technology Crossover Ventures, valuing the company at \$30 billion .
Marzo 2017	B\$1.0	Valuing the company at \$31 billion .

E noi?

Artigiani?

Come si fa un prodotto?

1

Investi nel **saper fare** (e **fai rete!**)
(impara o lavora con chi sa fare, fai leva sul know how diffuso)

2

Investi nel **sapere**
(organizza la tua azienda con modelli di business digitali: misura, analizza, studia, copia)

3

Cerca la **qualità** e la **diversità**
(la coda lunga ti permette di abitare nicchie di eccellenza)

Come si fa un prodotto?

- 4** **Racconta** cosa fai e come lo fai
(le “marche” non si impongono con la forza ma con la narrazione)

- 5** Vivi la **cultura della rete**
(investi sul web e fatti trovare)

- 6** Crea una **comunità** e ascoltala
(i tuoi prodotti cambiano in continuazione: progettali con chi li userà)

Perché qui?



Cosa **Abbiamo**



Ricerca



Competenze



Made In Italy

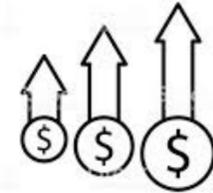
Cosa **Manca**



Marketing



Product design



Finance



“Se tutto è sotto controllo,
stai andando troppo piano”

Mario Andretti

Grazie.

Andrea Di Benedetto
@addibbi

16 gennaio 2020
Phd+ - Pisa