

Indice

Prefazione, di *Marco Gay* XIII

1 Introduzione 1

DISCOVERY

(l'idea, il team, il prototipo, il pitch)

2 Si parte sempre dal team: il team è tutto 7

3 L'agilità è fondamentale: bisogna essere pronti
a cambiare velocemente 9

4 Il bootstrapping può essere più vantaggioso
del finanziamento esterno 10

5 Le idee sono come le orecchie: tutti ne hanno un paio
per la testa 13

6 Il mercato è il miglior validatore delle idee 15

7 Le startup di maggior successo sono quelle che risolvono
un vero problema 17

Bonus PayPal Mafia, quei bravi ragazzi che cambiano il mondo 20

8 Il ritmo di crescita è importante tanto quanto la crescita
stessa 21

9 Il product-market fit non è un traguardo, ma un viaggio 23

10 La scalabilità dovrebbe essere by design 26

11	Non esiste la secret sauce per la scalabilità	29
12	Il burn rate è un indicatore cruciale che non deve mai essere ignorato	30
	Bonus Vanity metrics e veri KPI	32
13	L'attenzione al dettaglio fa di un buon prodotto un prodotto straordinario	35
14	Avere dei mentori può accelerare enormemente la crescita	37
	Bonus Incubatori e acceleratori, istruzioni d'uso	39
15	Feedback e recensioni negative valgono oro	41
16	Bisogna sempre essere pronti a fare un pivot. Uno alla volta però...	43
	Bonus Shopify, dagli snowboard all'e-commerce	44
17	Una buona idea al momento sbagliato non ha scampo	45
18	La user experience è la differenza tra un prodotto di successo e uno dei tanti	48
19	L'umiltà è fondamentale, soprattutto per i migliori	50
20	La trasparenza costruisce la fiducia, dentro e fuori l'azienda	52
21	Le relazioni sono tutto nel mondo delle startup	53
22	Le relazioni e la fiducia sono beni non durevoli	56
	Bonus La buona reputazione fa l'imprenditore seriale	57
23	I founder devono essere i primi clienti e i migliori venditori del loro prodotto	58
24	La diversità di opinioni nel team porta a decisioni migliori	60
25	Le riunioni potrebbero sempre durare la metà. E poi ci sono i brainstorming	62
26	L'automazione può liberare tempo prezioso	65
	Bonus L'intelligenza artificiale cambierà tutto, anche per le startup	68
27	La delega è un'abilità cruciale da sviluppare	69
28	La velocità è un vantaggio competitivo in un mercato in rapido movimento	71
29	L'obiettivo deve sempre essere la creazione di valore per il cliente	73
30	La passione è contagiosa e può motivare l'intero team	76

31	L'assunzione di talenti è la priorità in ogni fase della vita di una startup	78
32	Bisogna celebrare anche le piccole vittorie per mantenere alto il morale	80
33	Troppa creatività e poche risorse è una combinazione potente ma pericolosa	82
34	È importante incentivare e premiare l'iniziativa dei dipendenti	85
35	La cultura aziendale è una calamita per i talenti	87
36	La collaborazione batte la competizione in molti casi	89
37	I competitor non devono definire la vostra strategia, ma di certo influenzarla	91
38	Ogni competitor ha un motivo per essere sul mercato: trovatelo!	93
39	Coltivate l'ossessione di creare un'esperienza eccezionale per il cliente	95
40	Il lavoro duro da solo non basta: occorre lavorare sodo sulla cosa giusta	96
41	Il prodotto che si vende da solo è una leggenda o un'eccezione che dura poco	97
42	Imparate a essere convincenti ma sempre a modo vostro	100

VALIDATION

(la crescita, il successo, l'insuccesso, il pivot, gli investitori)

43	La resilienza è una delle qualità più importanti in un founder	105
Bonus	Tutto quello che può succedere è successo a Rovio	107
44	A volte rinunciare può essere la decisione più saggia	108
Bonus	Il cimitero delle idee di Google	109
45	La gestione delle aspettative è un'abilità chiave	111
46	La coerenza nel messaggio e nell'azione costruisce credibilità e fiducia	113

47	La lealtà del cliente è uno degli asset di maggior valore	116
48	La soddisfazione del cliente è un investimento di marketing a lungo termine	118
49	Anche per le startup il post vendita è essenziale (ed è un costo)	119
50	Preparatevi al peggio: fare startup è risolvere un problema dopo l'altro	122
51	I fondatori devono imparare a gestire lo stress	124
52	La protezione dei propri asset può essere fondamentale	125
	Bonus Il modello copycat: quando copiare è il core business	128
53	La curiosità e l'apprendimento continuo sono la chiave per rimanere rilevanti	129
54	Occorre saper distinguere il futuro dalle mode del momento	131
55	Il successo non è lineare, è fatto di alti e bassi...	133
	Bonus Mr. Big l'ha fatta grossa	135
56	L'analisi dei dati può rivelare opportunità nascoste e punti deboli	136
57	Il growth hacking non è un trucco, ma fa magie	137
58	La sicurezza informatica non è un lusso, ma una necessità	140
59	Una buona gestione del rischio è cruciale	142
60	Imparate a dire no quando è necessario (più spesso di quanto pensiate)	143
61	I giudizi affrettati possono avere effetti a lungo termine	146
62	Il fatturato attrae gli investitori ma solo i margini vi rendono forti nella negoziazione	147
63	Non ogni investitore è giusto per la vostra startup	148
64	L'equity dovrebbe essere distribuita in modo giusto e intelligente	150
65	Occorre cercare solo i soldi che servono, e ci sono più soldi che buone startup	151
66	L'etica negli affari non deve mai essere compromessa	154
67	La startup è un organismo estremamente fragile	156

68	È importante avere una strategia di uscita chiara per gli investitori	158
69	Qualche volta diventi molto ricco, qualche volta impari	160
70	Per un buon Piano A, devi poter contare su un ottimo Piano B	162
71	La gestione delle crisi è ciò che distingue una buona leadership da una grande leadership	165
Bonus	Un messaggio dal co-founder e CEO Brian Chesky	166
72	Investire è un gioco di cui occorre conoscere le regole	167
73	Una due diligence approssimativa è il peggiore investimento possibile	169
74	Il carisma di un founder spesso va al di là dei suoi numeri	171
75	Le startup possono (e devono) cambiare il mondo	173
76	Si può fare startup a tutte le età	176
77	«Il vincitore è un sognatore che non si è arreso»	178
78	L'ultimo consiglio e ho finito	180
79	Nota finale	183
80	Glossario del mondo startup	185
	Postfazione, di <i>Claudio Berretti</i>	189