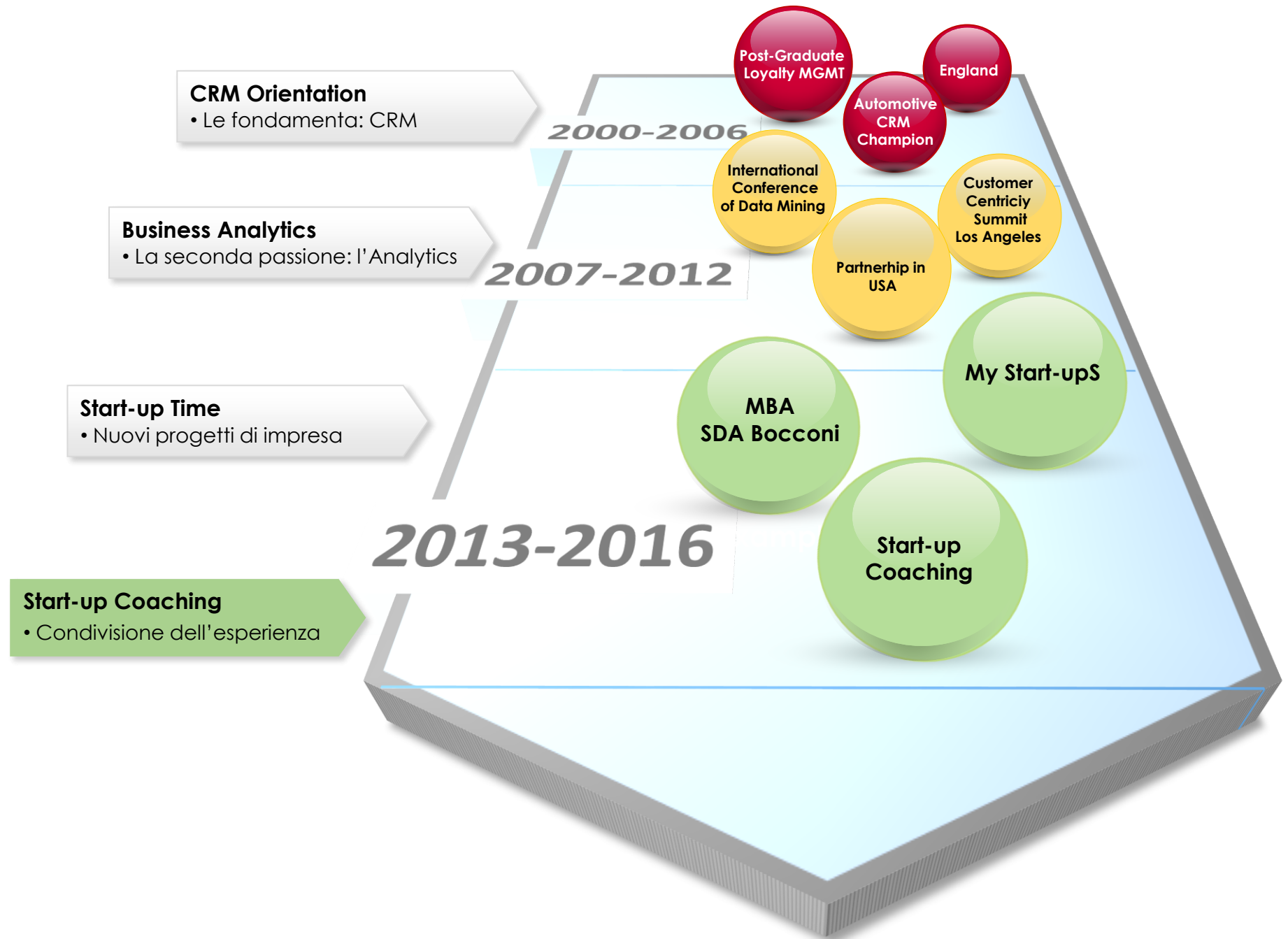


Davvero nessun Business Plan sopravvive al primo contatto con il cliente?

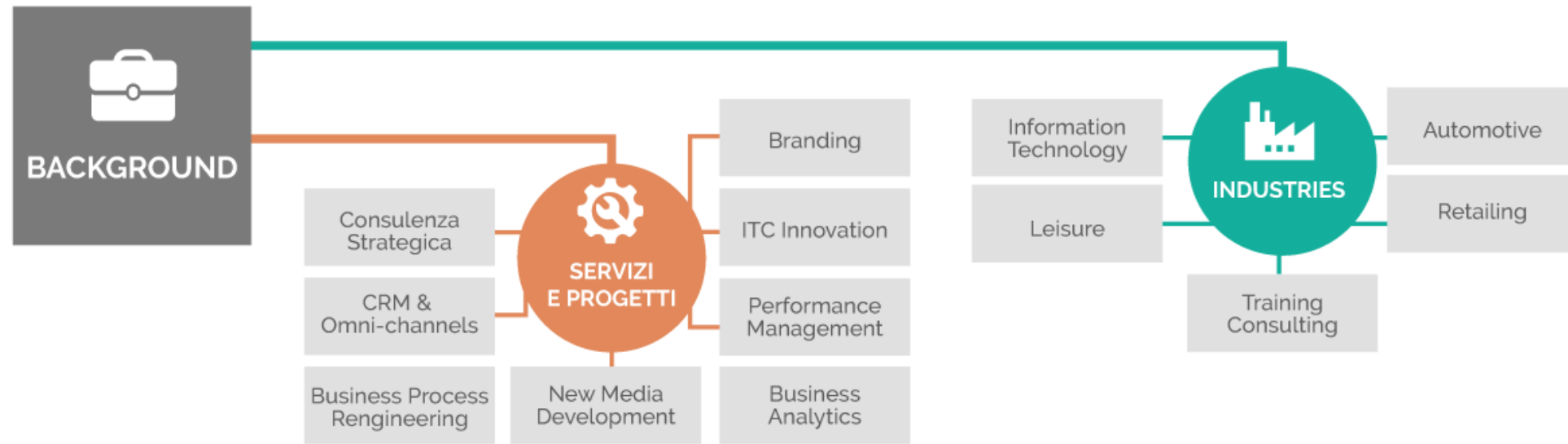
Domenico Greco

Master in Business Administration

Il mio Background



Start-up Background



DRIVERS

5

PROGETTI DI
START-UP AVVIATI

20

MODELLI DI BUSINESS
ANALYTICS SVILUPPATI

40

APPLICAZIONI
SOFTWARE
RILASCIATE

90

PROCESSI AZIENDALI
OTTIMIZZATI

200

INTERVENTI DI
BRANDING

350

PERSONE COINVOLTE
IN PROGETTI DI CRM

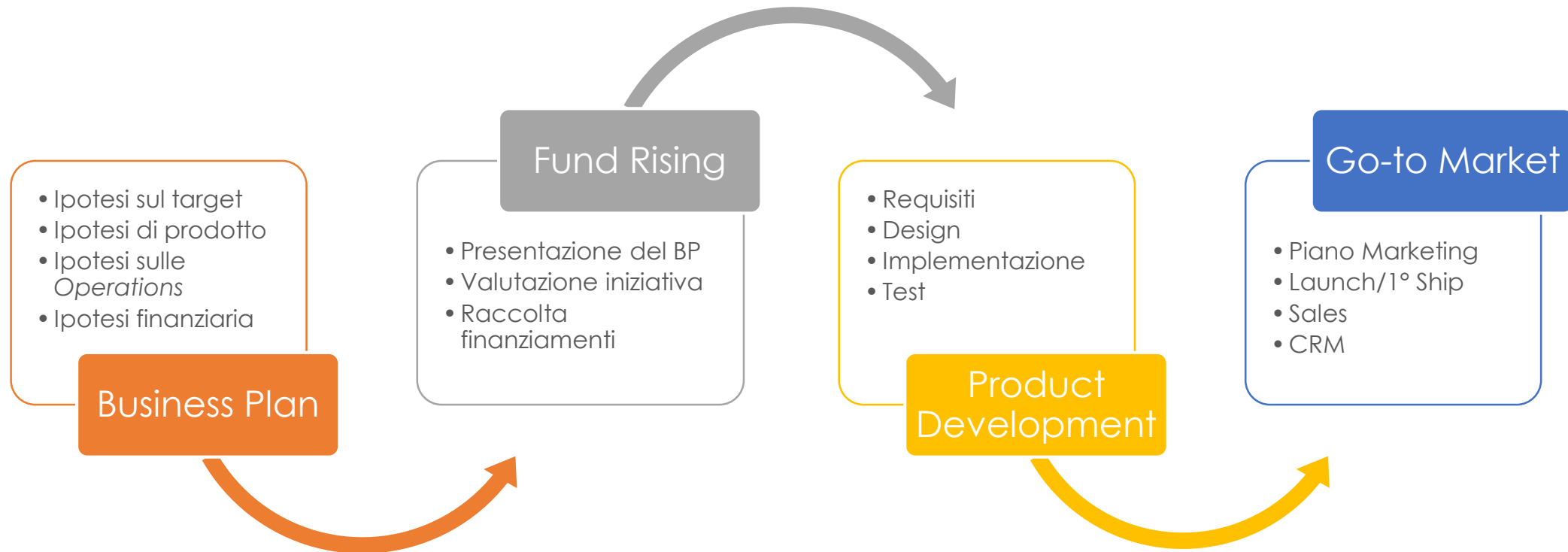
Conciliare due visioni
nello stesso “ciclo di vita”

1. L'approccio “a cascata” – *Strategia Intenzionale*
2. L'approccio Lean – *Strategia Emergente*

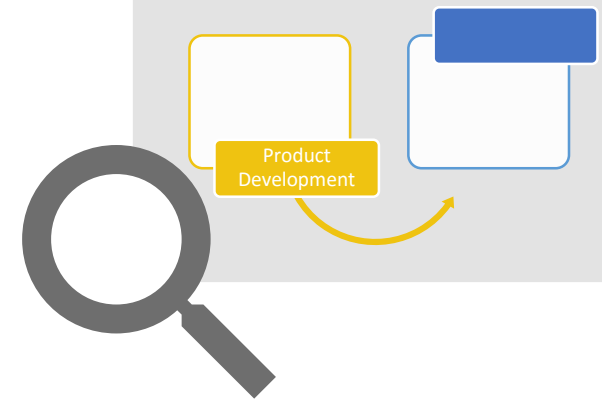
START-UP LIFE CYCLE



Waterfall Approach - *Product Development Management*



Product Development Process

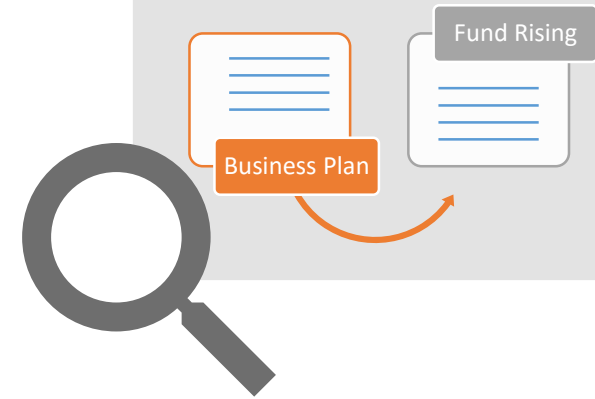


Time = Money



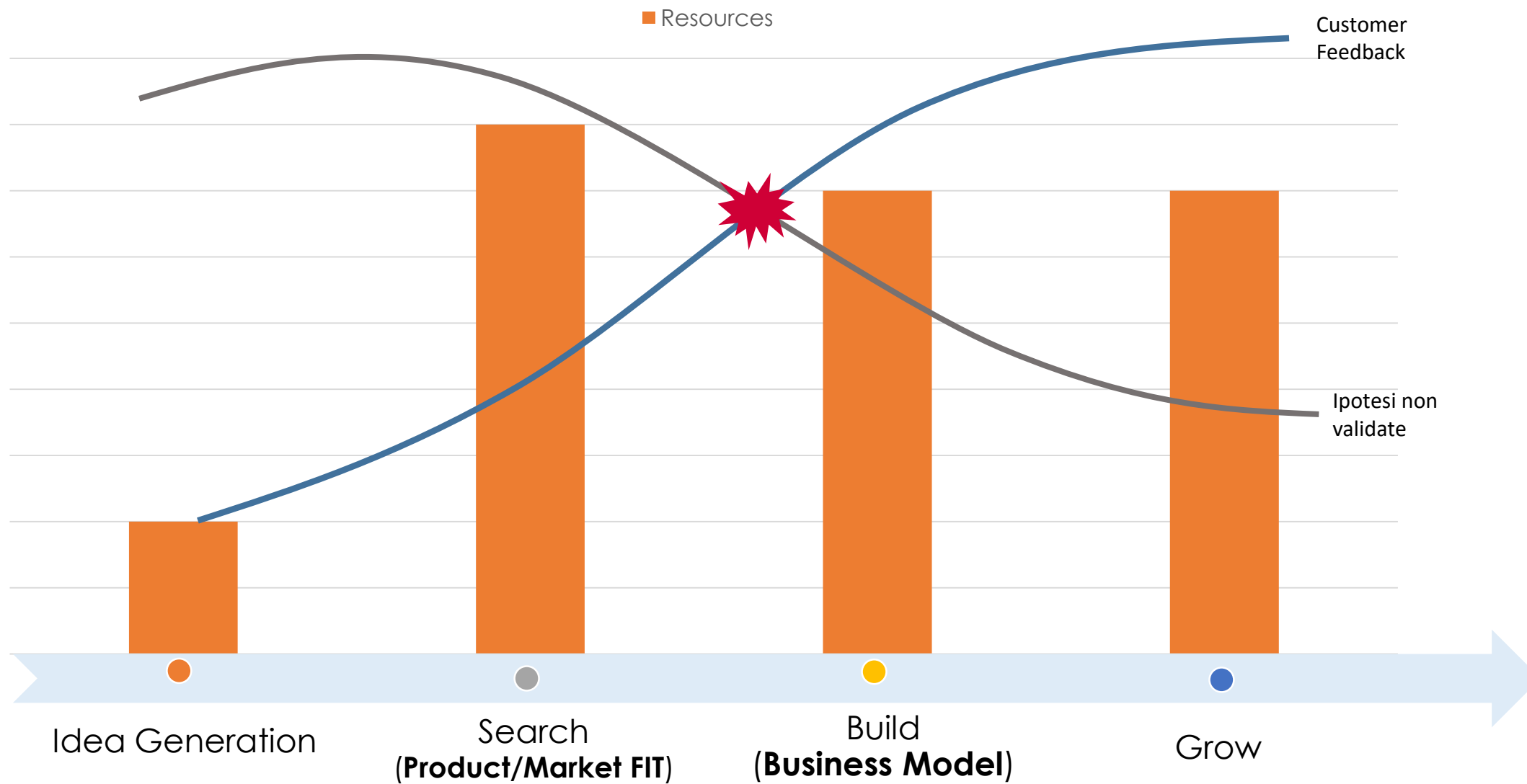
DEAD LINE!

Il rapporto con gli investitori e il Business Plan



L'approccio a cascata

The Waterfall Approach Fundamentals



Pros & Cons Of Waterfall Approach



PRO

Competitive Resources

Time to Market

Network

Competition Control

CONTRO

Rules & Dead lines

Chance to miss

Time to learn

Market FIT Opportunities

Customer Development Model & Lean Start-up



Steve Blank

A **Start-up** is a temporary organization designed to search for a **repeatable** and **scalable business model**.



Eric Ries

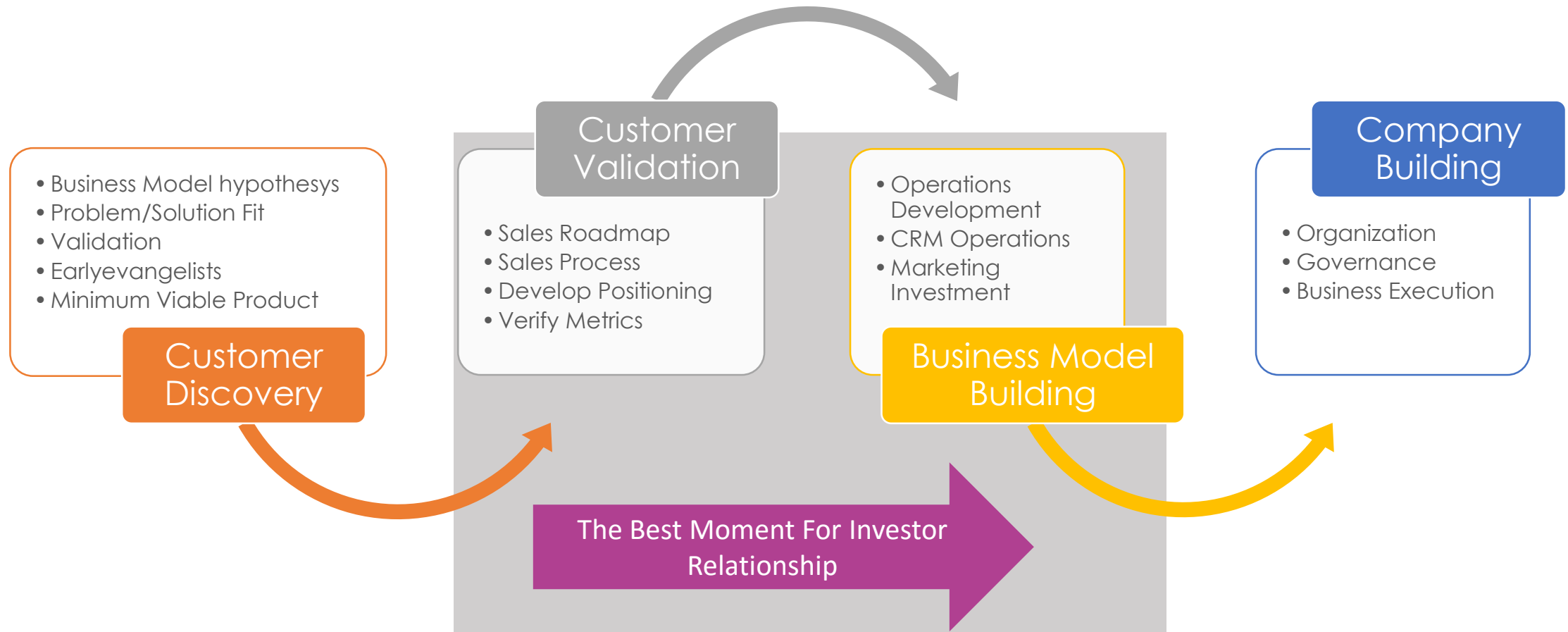
The only way to win is **to learn faster than** anyone else.



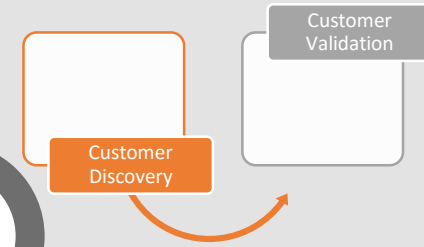
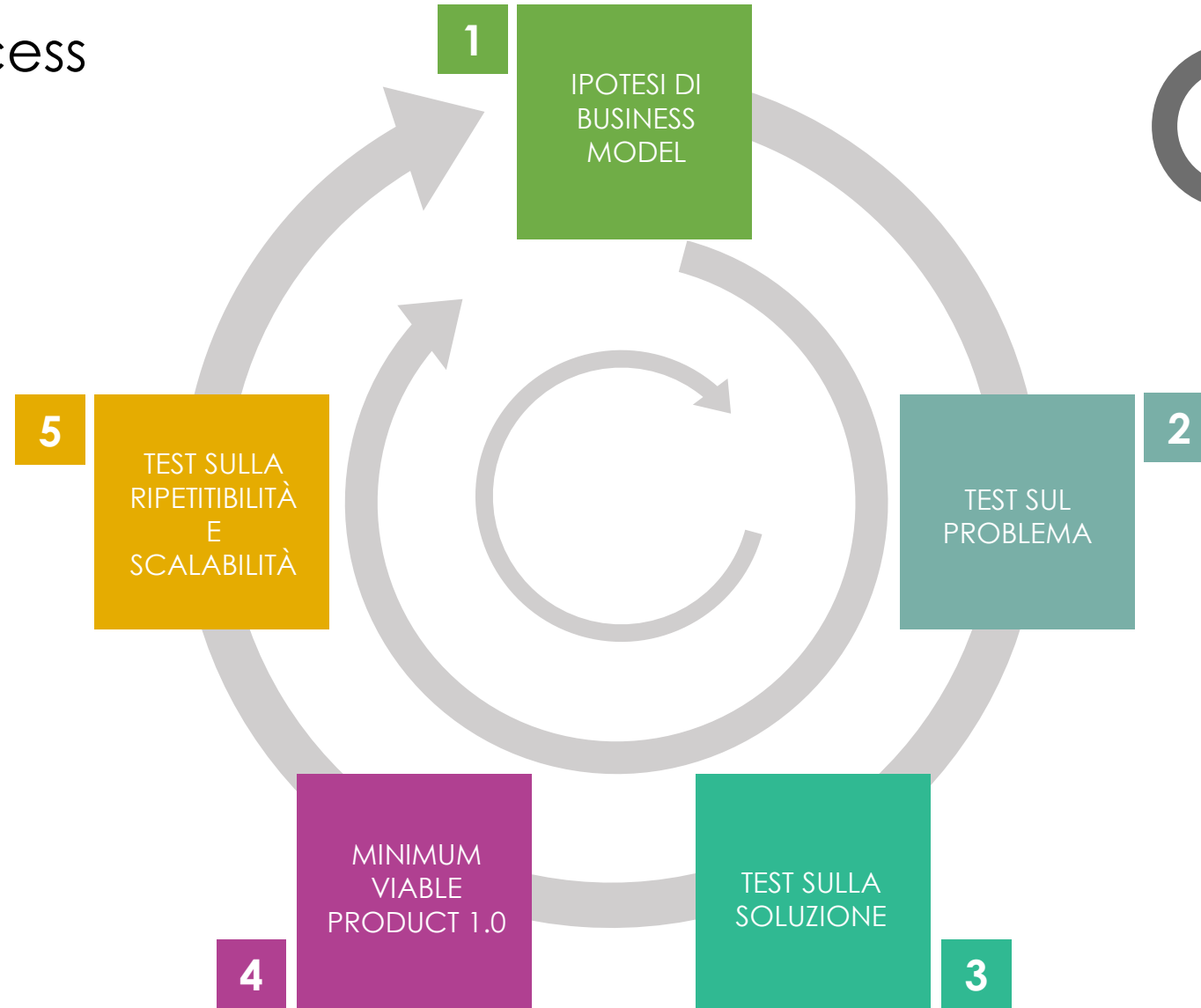
Gli assunti dell'approccio *Lean Start-up*

1. «un'azienda in fase di start-up è un organismo temporaneo, progettato per la **ricerca di un modello di business** ripetibile e scalabile»;
2. La vera sfida per una start-up, quindi, è di **apprendere nel modo più rapido possibile**, a partire da ipotesi iniziali ancora non validate e scarse informazioni disponibili;
3. Il primo importante punto di arrivo è il *Minimum Viable Product* – **non il prodotto finale**;
4. In questo senso si sposa una metodologia «Agile» - **i cambiamenti trainati dal cliente sono facilitati**;

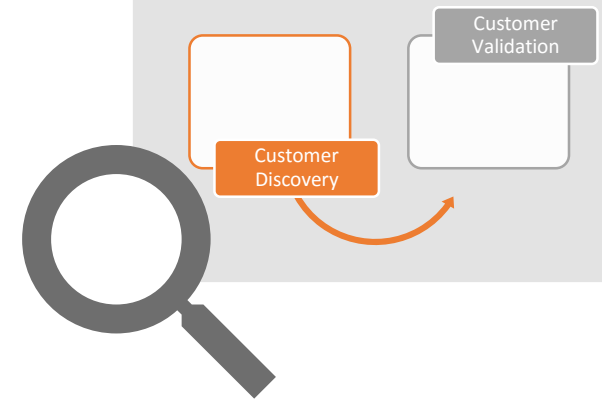
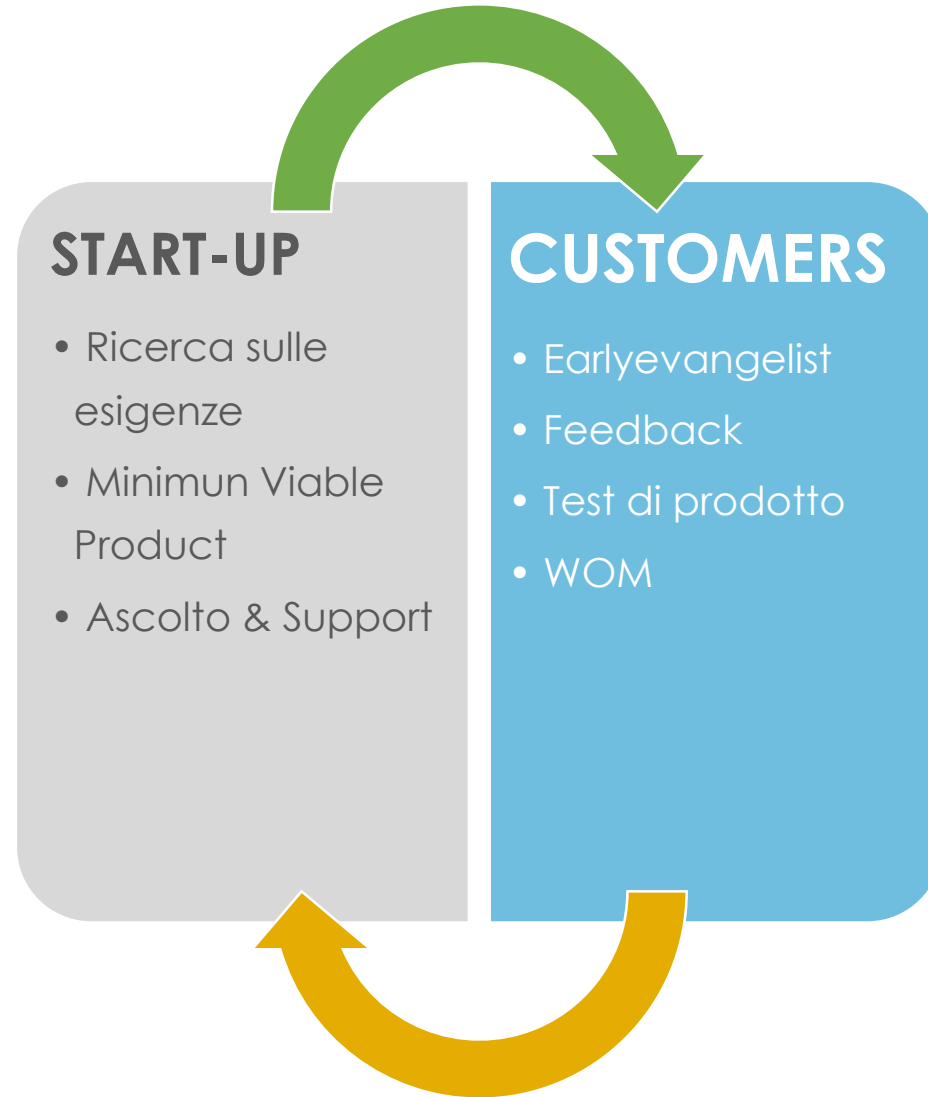
L'approccio *Lean* che serve alle Start-up



The Customer Discovery Process

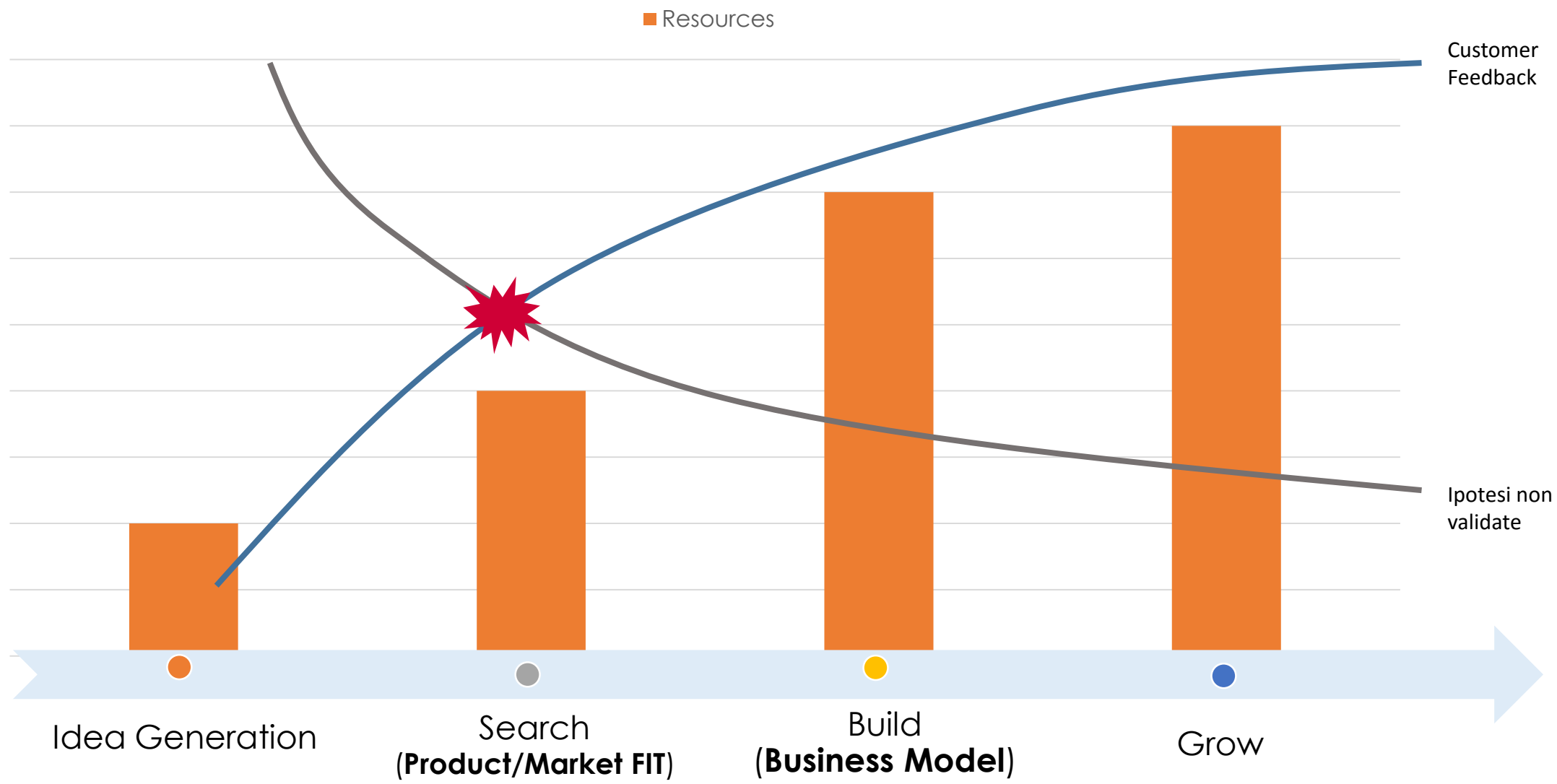


Il rapporto con i clienti e il “Discovery Process”



L'approccio Lean

Lean Approach Fundamentals





Pros & Cons Of Lean Approach



PRO

MKT FIT Opportunities

Change to innovate

Learning Time

CONTRO

Fund

False Negative

Competitive Resources



The Sturtuppers DILEMMA



START-UP LIFE CYCLE

Idea
Generation

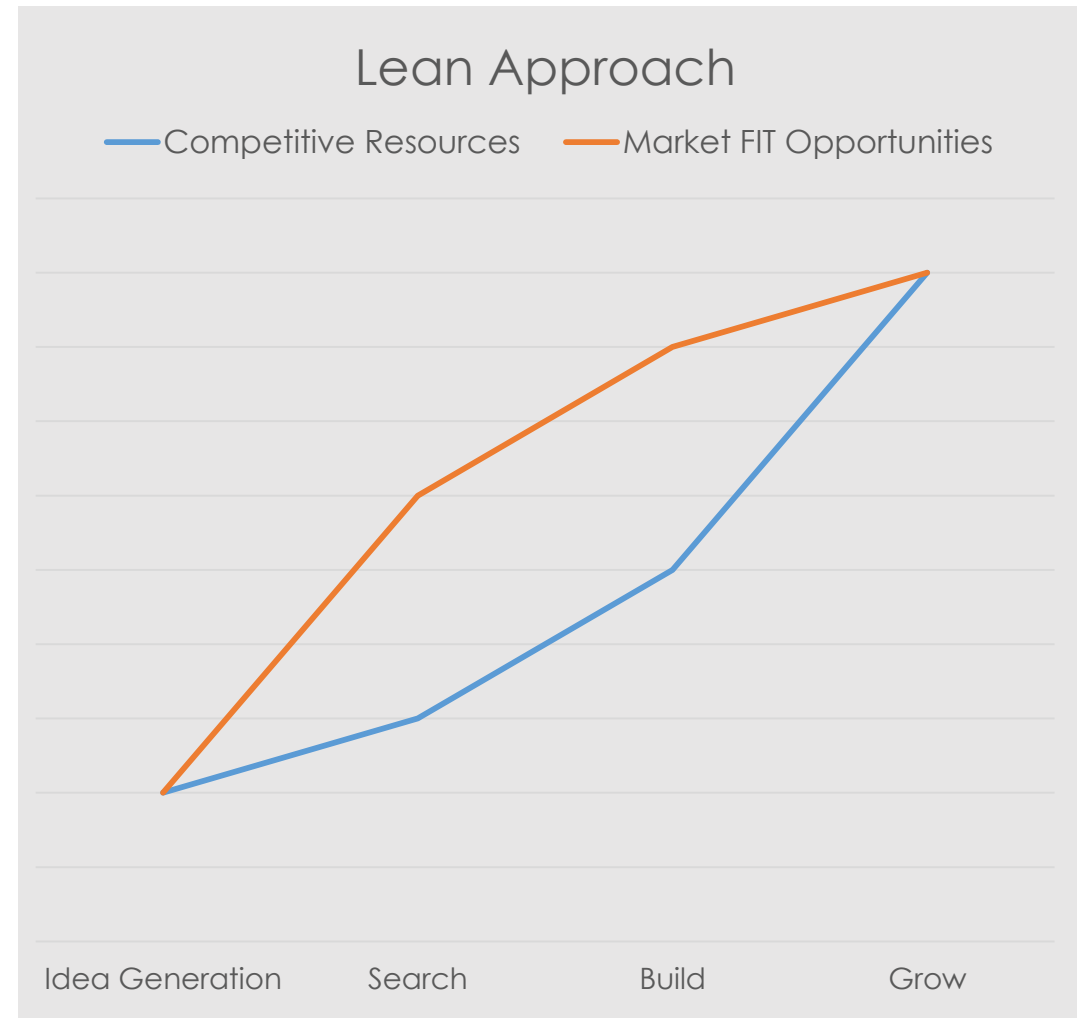
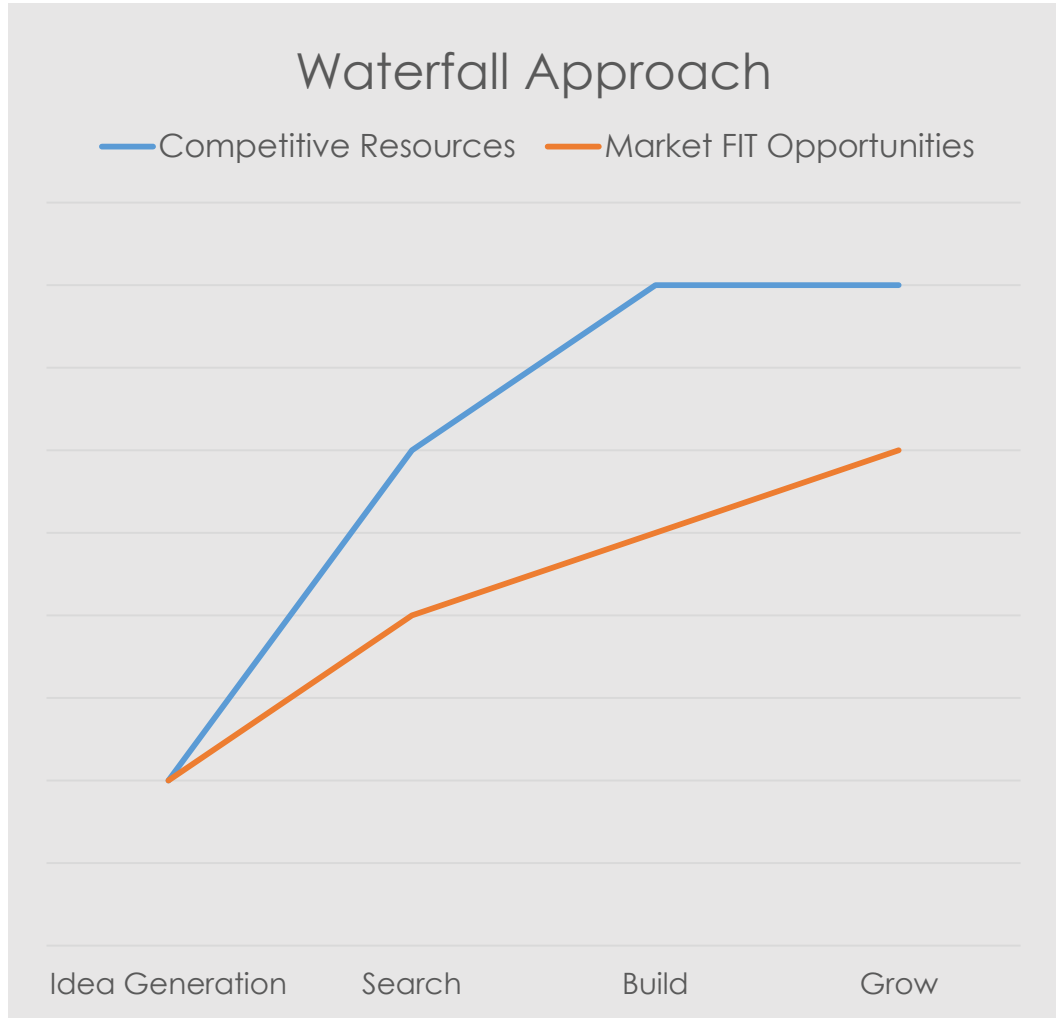
Search

Build

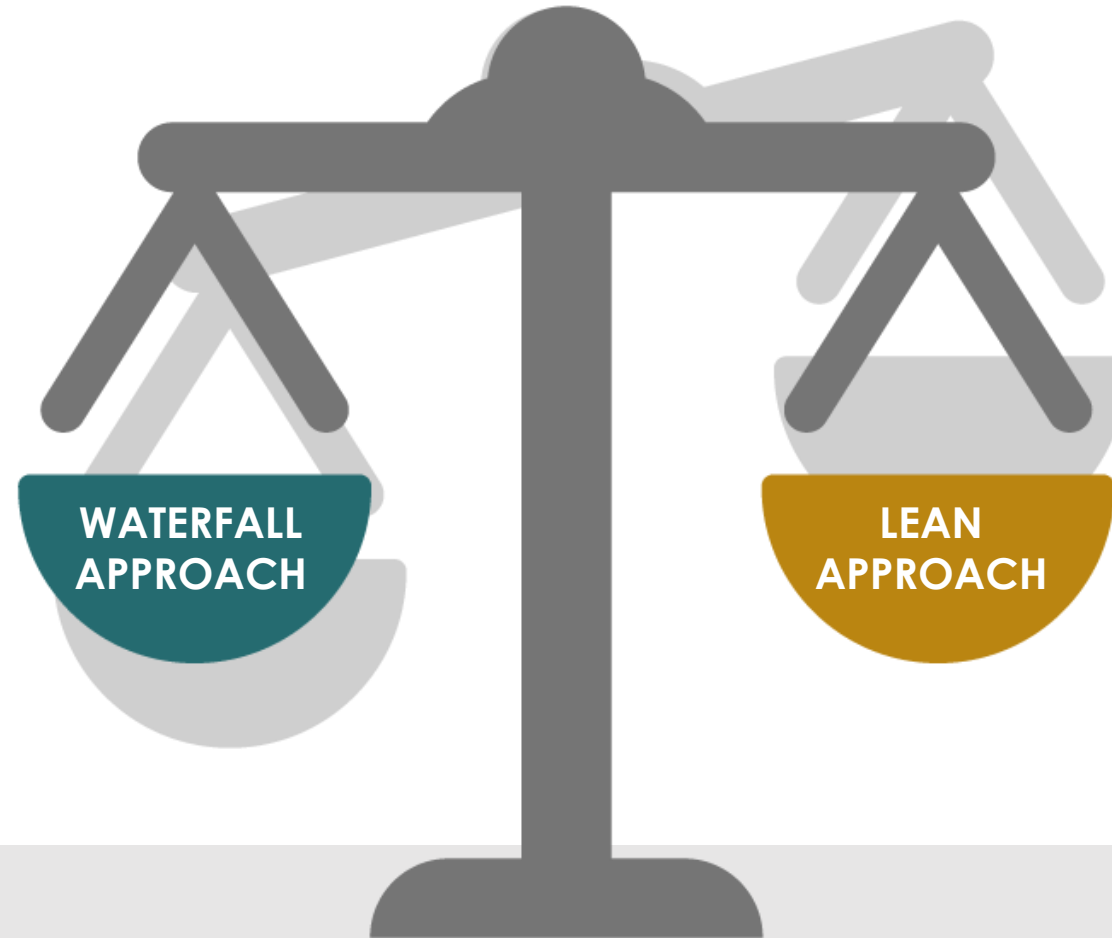
Grow



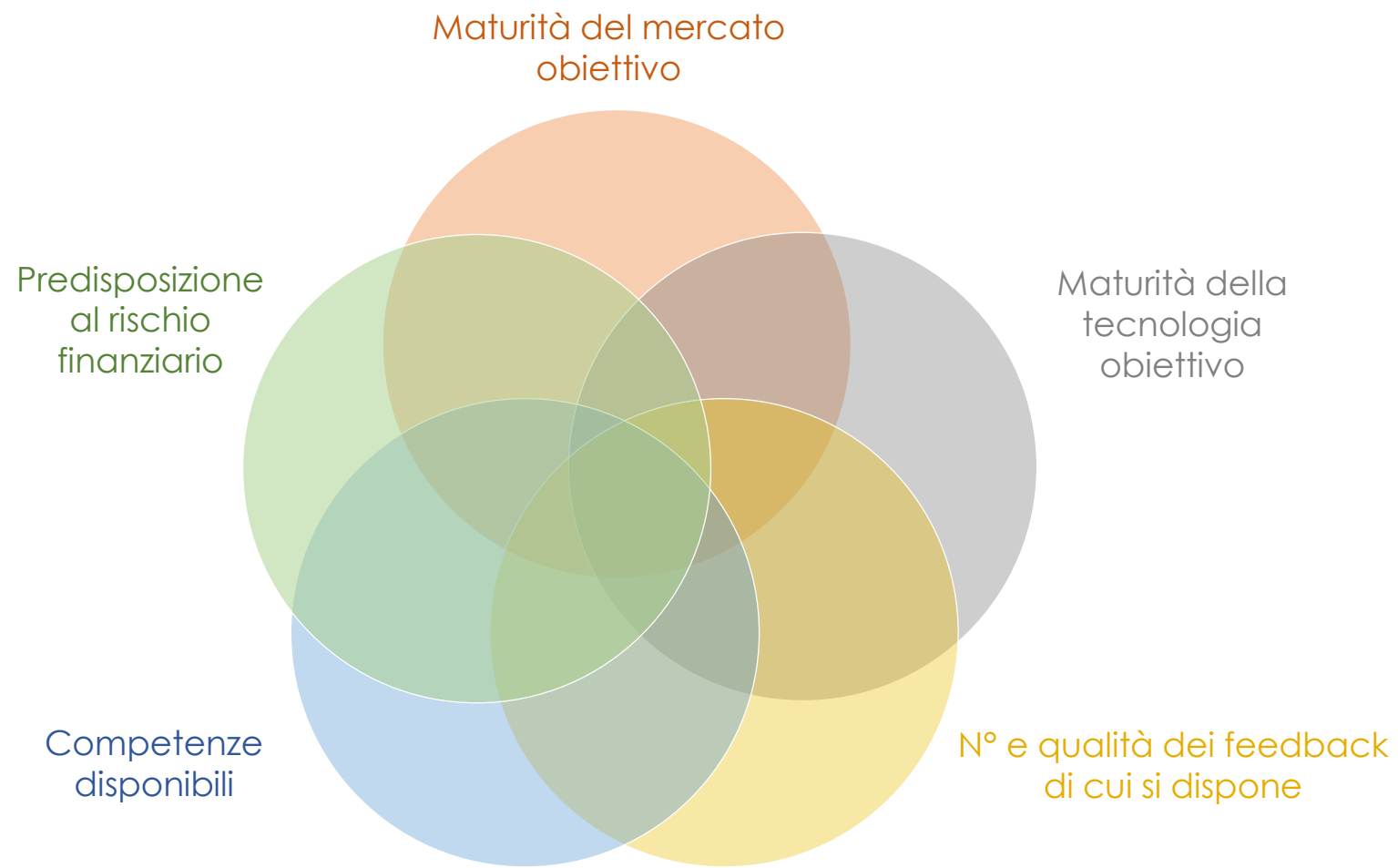
Competitive Resources vs Market FIT Opportunities



The Start-up Balance



Fattori che orientano la scelta dell'approccio



Alcuni Consigli

- Business Model promettenti e **sostenibili**
- Trovare **equilibri sani e duraturi** fra gli attori
- Imparare molto rapidamente **cosa determina** il valore
- **Soddisfazione crescente dei nostri clienti**

Consigli per gli Startupper

*Gli errori sono una fonte preziosa di apprendimento, vanno accolti positivamente ed attentamente studiati – **solo sbagliando si impara davvero;***

*Fare start up significa ripetere un ciclo di fallimenti sino alla scoperta definitiva del proprio modello di business – **non abbattersi è fondamentale;***

*Imparate a organizzare il vostro apprendimento – **comunicare e condividete i progressi.***

Grazie per l'attenzione.

Se vuoi scaricare queste slide:

@GtaFactory



Domenico Greco

d.greco@gtafactory.com



it.linkedin.com/in/domenicogreco/it

