

Lean Startup I

La metodologia

(o come ridurre i rischi e i costi di avviamento di un'impresa)

Top 20 Reasons Startups Fail



Fonte: cbinsights
<https://www.cbinsights.com/research/report/startup-failure-reasons-top/>

Di cosa parleremo?

- Cos'è una startup?
- In cosa consiste la metodologia Lean Startup?
- Il Lean Canvas
- Validazione

Cominciamo!



Cos'è una startup?

(Cominciamo dall'inizio)

Alcune definizioni pratiche

"un'organizzazione temporanea alla ricerca di un modello di business scalabile e replicabile".

Steve Blank

"un'istituzione umana progettata per creare un nuovo prodotto o servizio in condizioni di estrema incertezza".

Eric Ries

Un'organizzazione temporanea alla ricerca di un modello di business

- Startup



Alla ricerca di un business model

Un modello di business descrive come un'azienda offrirà qualcosa di valore al mercato, a chi lo offrirà e in che modo genererà ricavi.

Un'organizzazione temporanea alla ricerca di un modello di business

- Startup



Alternative

Produzione e vendita di trapani



Commissione sulle vendite di altre aziende

Noleggio trapani

Servizi

Un'organizzazione temporanea alla ricerca di un modello di business

- Startup



Alla ricerca di un business model

- Transizione



Individuazione del modello di business

Validazione delle ipotesi

Un'organizzazione temporanea alla ricerca di un modello di business

- Startup



Alla ricerca di un business model

- Transizione



Individuazione del modello di business

- Azienda



Validazione delle ipotesi

Redditività e gestione della liquidità

Un modello di business scalabile e replicabile



- I ricavi non dipendono *direttamente* dai costi



- Modello di vendita *ripetibile*.

Incertezza

- Tecnologia
- Innovazione



PMI vs Startup

PMI

Startup

PMI vs Startup

PMI

- Focus sui mercati locali.

Startup

- Focus sui mercati mondiali.

PMI vs Startup

PMI

- Focus sui mercati locali.
- Non richiede innovazione.

Startup

- Focus sui mercati mondiali.
- Innovazione.

PMI vs Startup

PMI

- Focus sui mercati locali.
- Non richiede innovazione.
- Esternalizzazione non necessaria/possibile.

Startup

- Focus sui mercati mondiali.
- Innovazione.
- Esternalizzazione.

PMI vs Startup

PMI

- Focus sui mercati locali.
- Non richiede innovazione.
- Esternalizzazione non necessaria/possibile.
- Ridotto capitale esterno.

Startup

- Focus sui mercati mondiali.
- Innovazione.
- Esternalizzazione.
- Finanziamento azionario (la proprietà della startup è diversificata).

PMI vs Startup

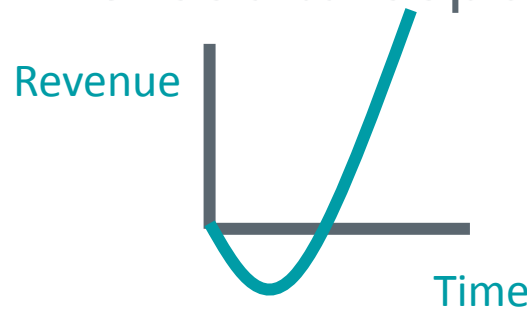
PMI

- Focus sui mercati locali.
- Non richiede innovazione.
- Esternalizzazione non necessaria/possibile.
- Ridotto capitale esterno.
- Crescita lineare.



Startup

- Focus sui mercati mondiali.
- Innovazione.
- Esternalizzazione.
- Finanziamento azionario (la proprietà della startup è diversificata).
- Crescita esponenziale.



Desiderate applicare il modello tradizionale perché la vostra non è una startup?

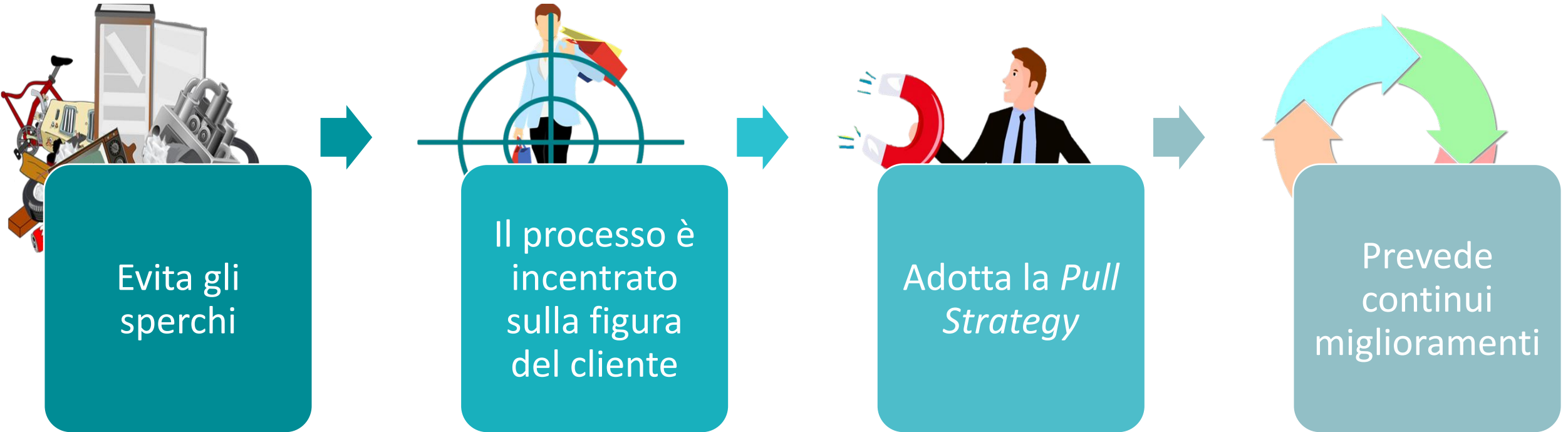
La metodologia Lean startup
fa anche al caso vostro!

Lean + Startup

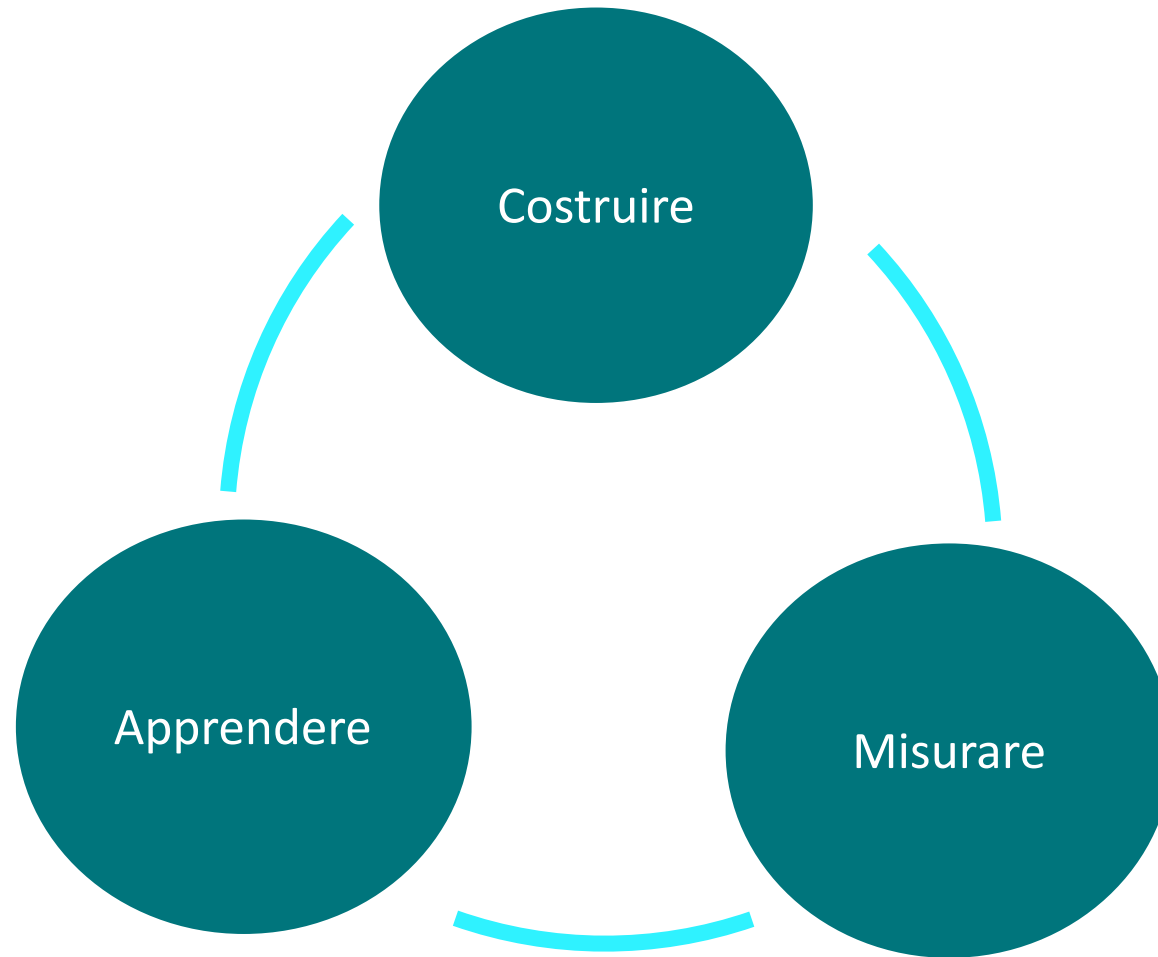


LEAN

Caratteristiche fondamentali



Il ciclo di apprendimento validato



Incoraggiamento e solida motivazione!

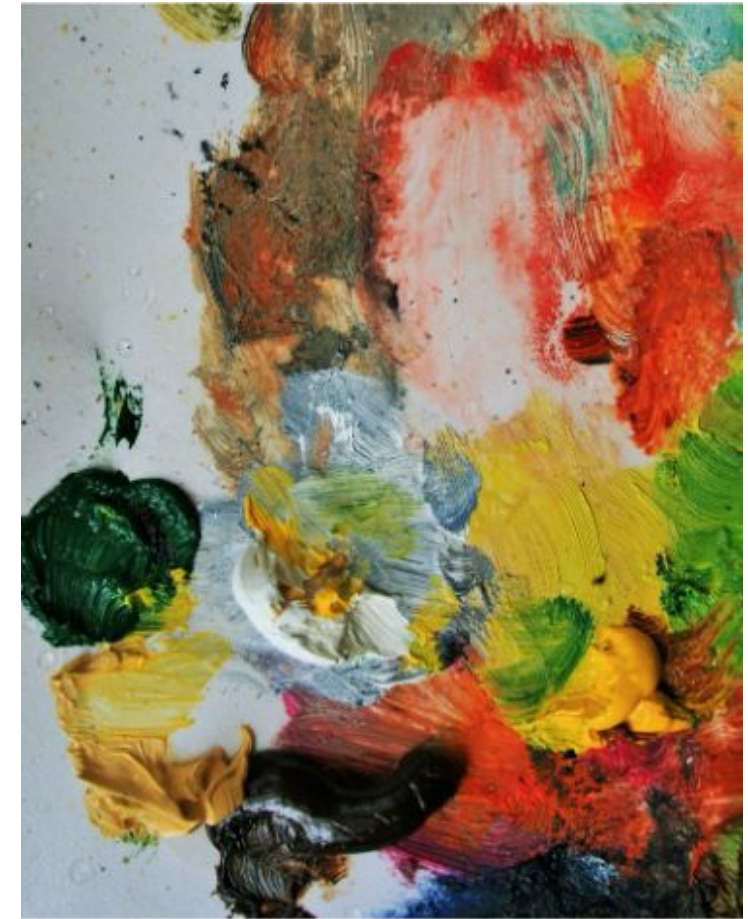


Il Lean Model Canvas

(o la rappresentazione grafica del vostro progetto)

Il Lean Model Canvas

- Rappresentazione **grafica** del vostro progetto.



Il Lean Model Canvas

- Rappresentazione **grafica** del vostro progetto
- 9 **blocchi**



Il Lean Model Canvas

- Rappresentazione **grafica** del vostro progetto
- 9 **blocchi**
- Punto di partenza per la **validazione**



Il Lean Model Canvas

- Rappresentazione **grafica** del vostro progetto
- 9 **blocchi**
- Punto di partenza per la **validazione**
- **Living** document (revisionato e aggiornato all'occorrenza)



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Problemi

2

Alternative

Soluzioni

4

Metriche

8

Proposte di valore

3

Vantaggio
competitivo

9

Canali

5

Segmenti di
clientela

1

Costi

7

Flusso di ricavi

6

Prima di concludere

Importante: Non preoccupatevi se non sapete cosa inserire esattamente nei rispettivi blocchi. Lasciateli vuoti.

Esempi del Lean Model Canvas

Il Lean Model Can

Natalia, la nostra
imprenditrice



Il Lean Model Canvas



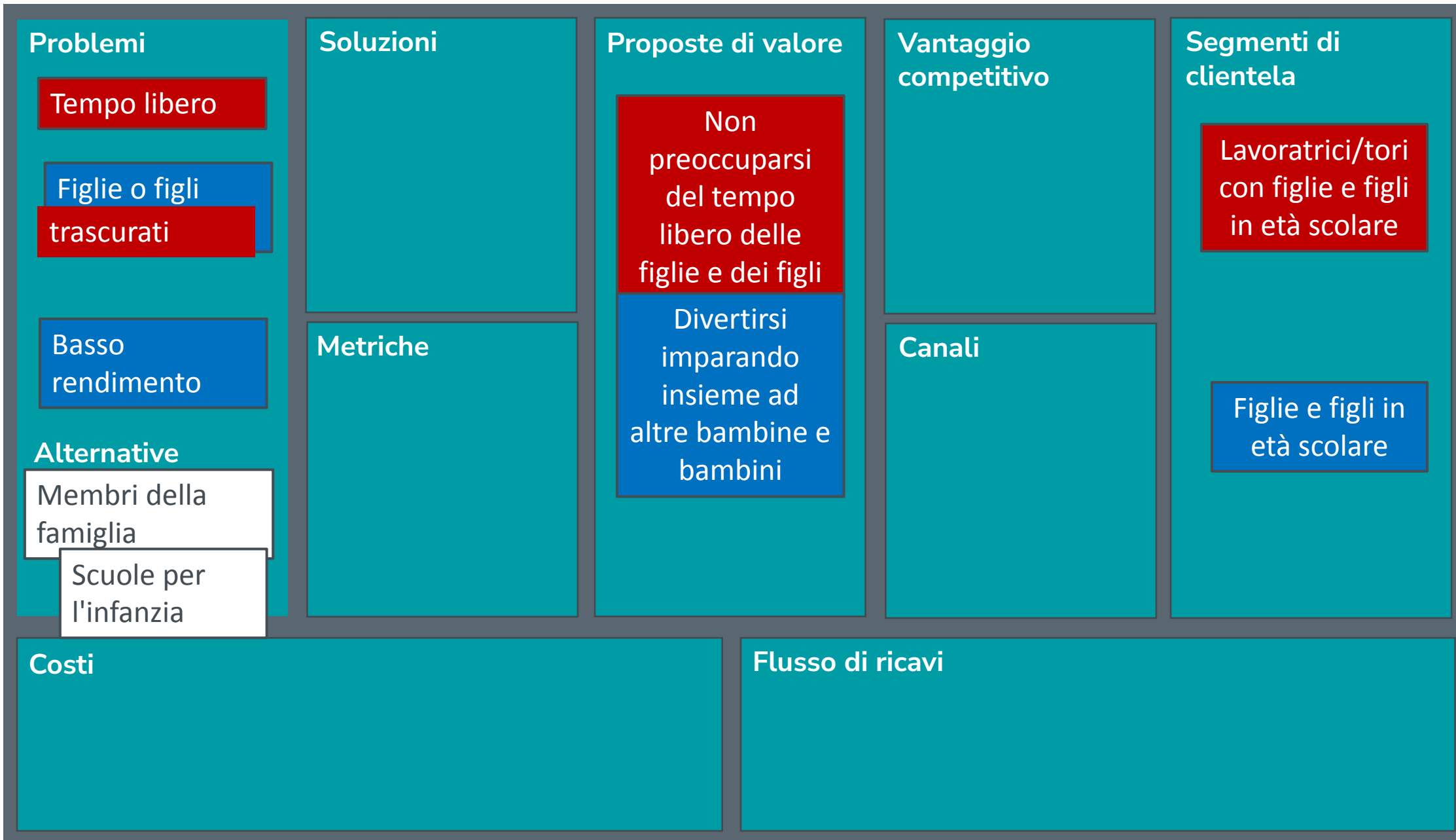
Il Lean Model Canvas



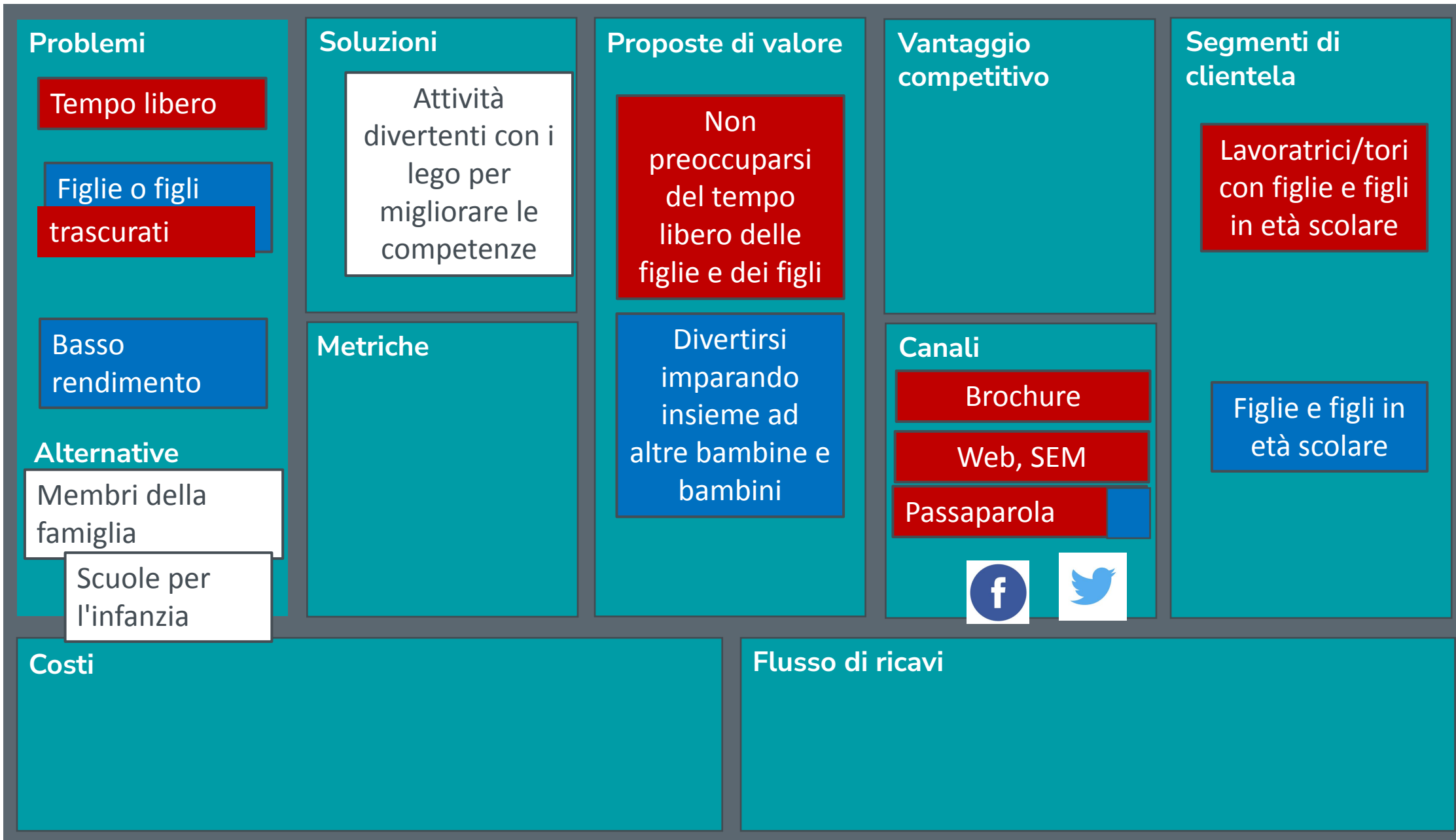
Il Lean Model Canvas



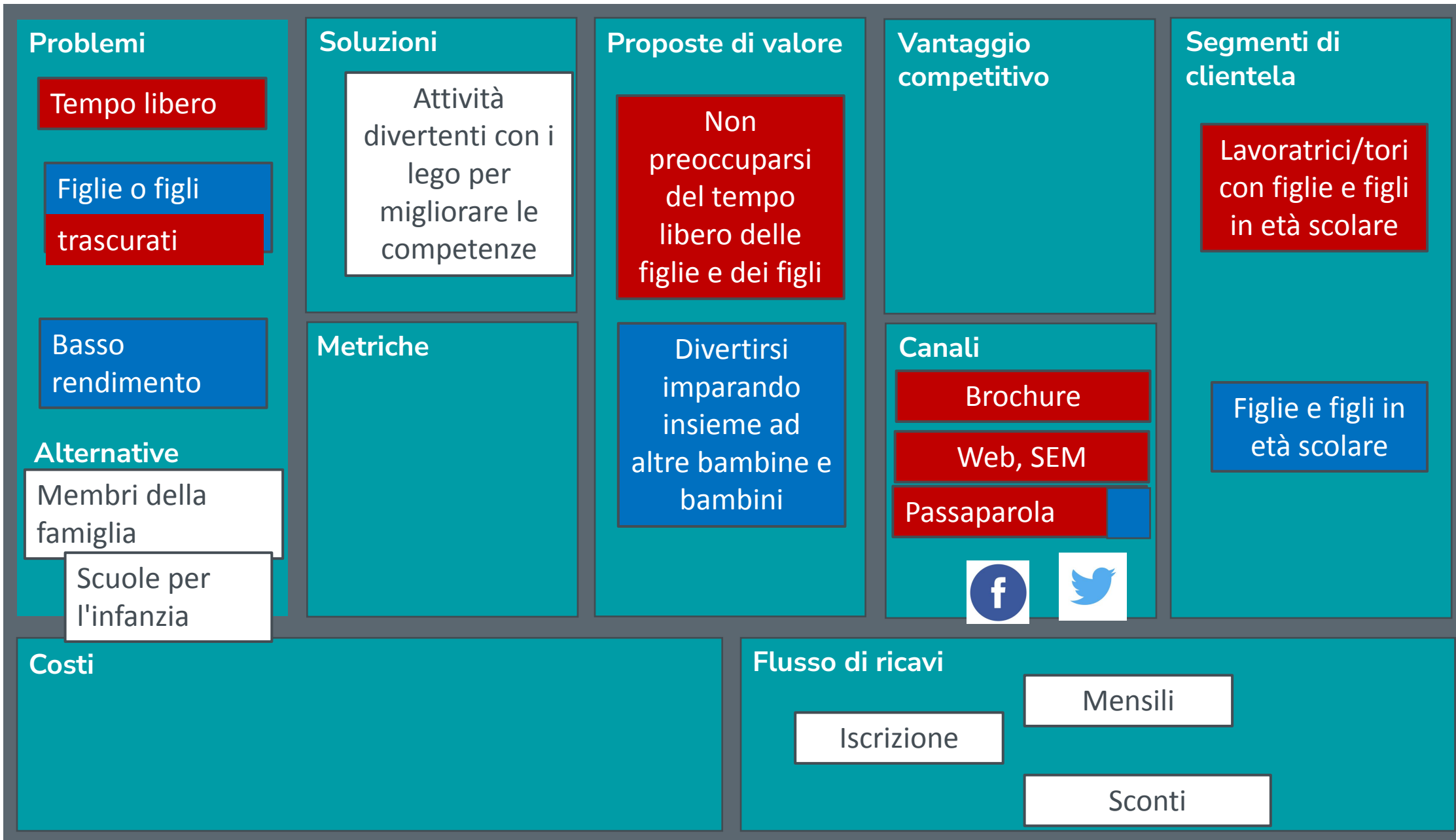
Il Lean Model Canvas



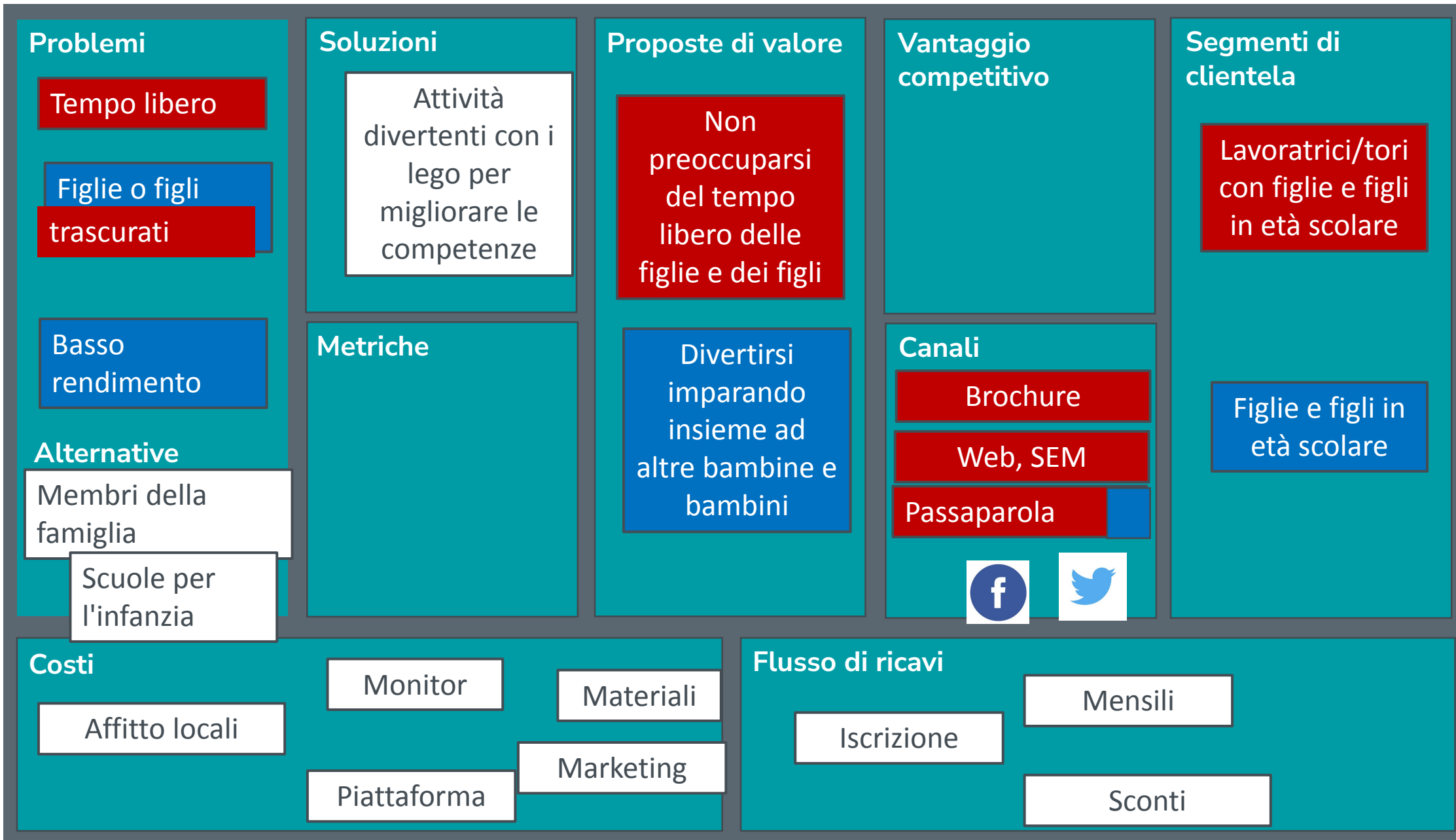
Il Lean Model Canvas



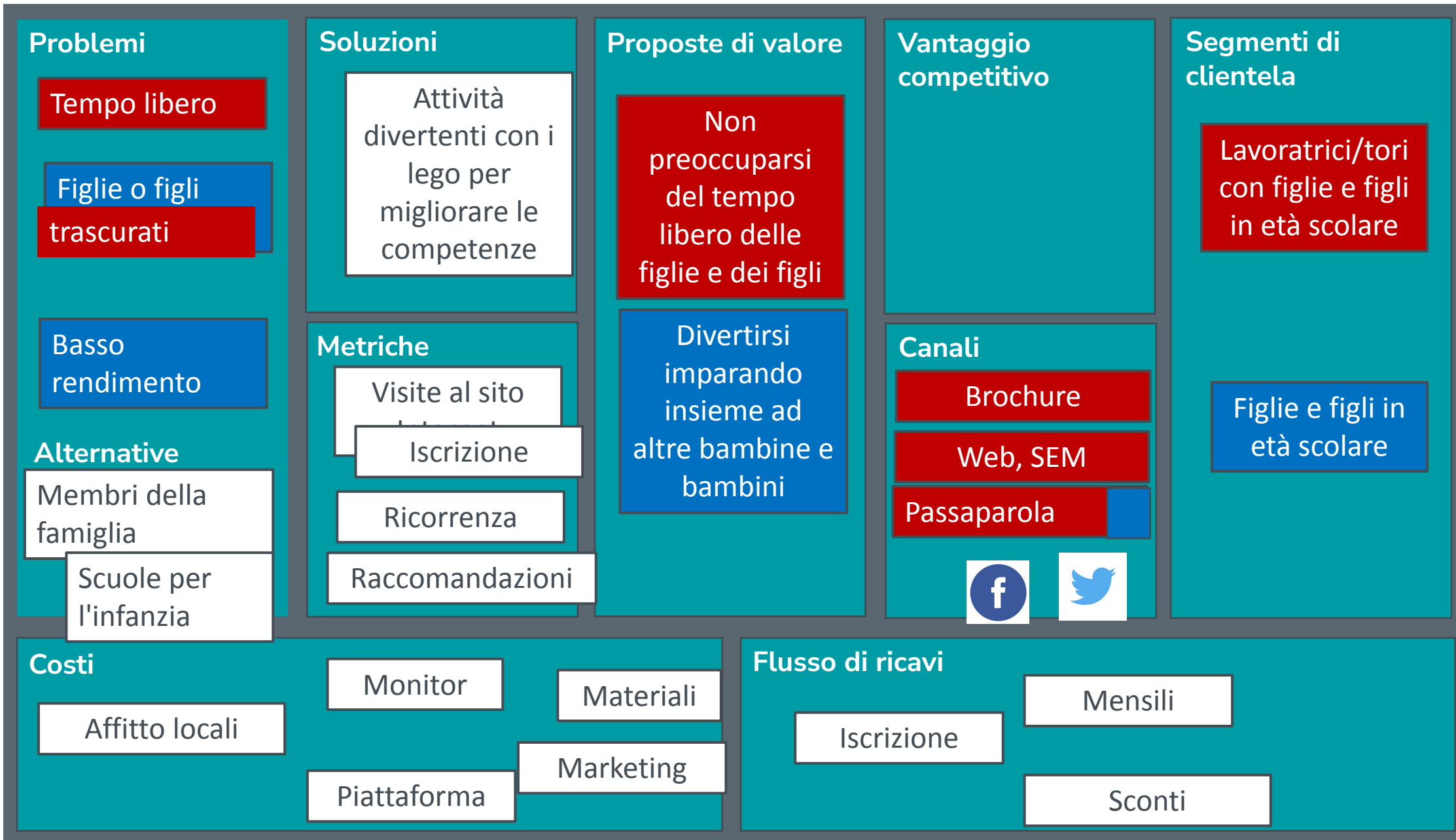
Il Lean Model Canvas



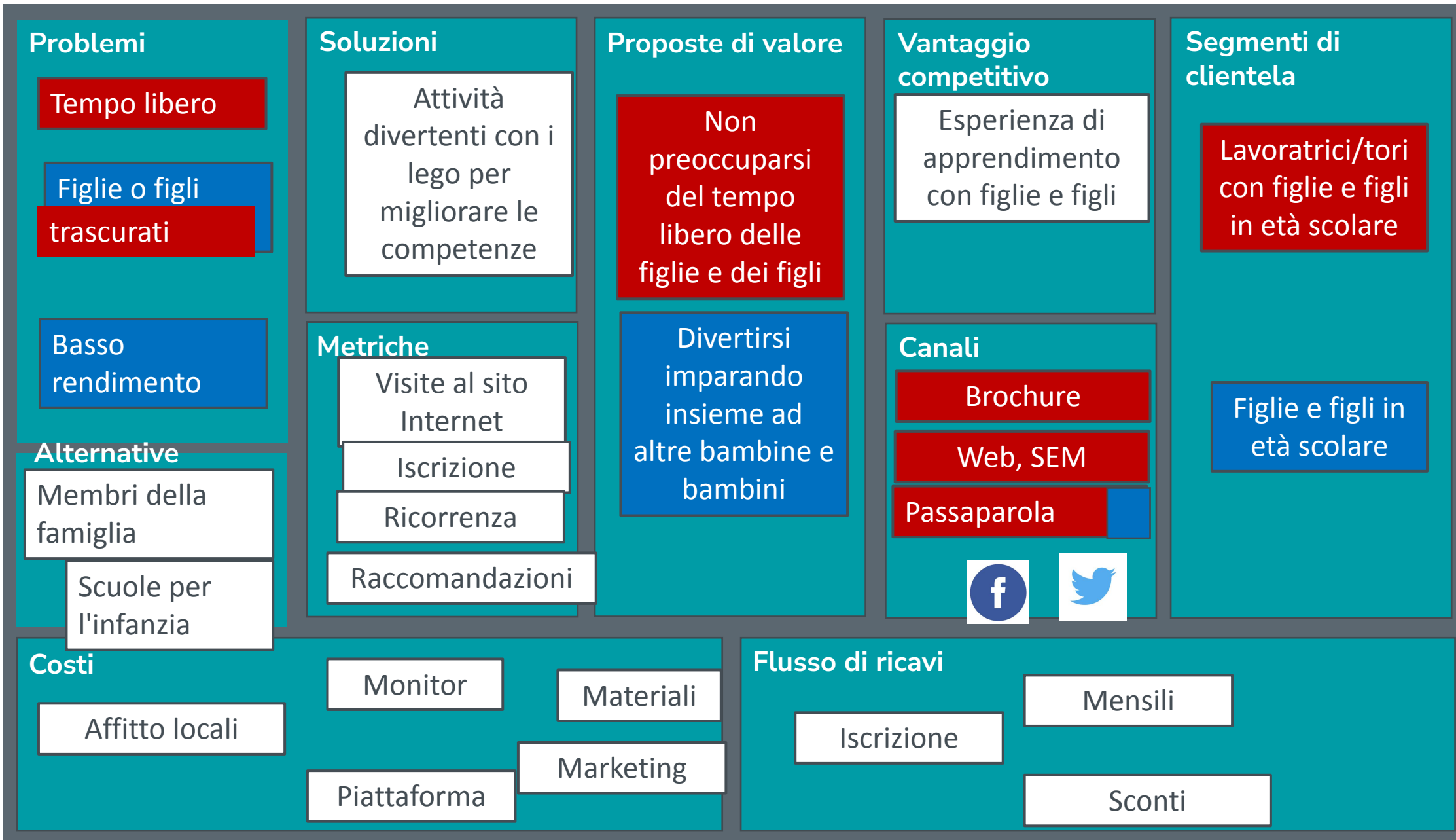
Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Il Lean Model Canvas



Grazie per la vostra attenzione

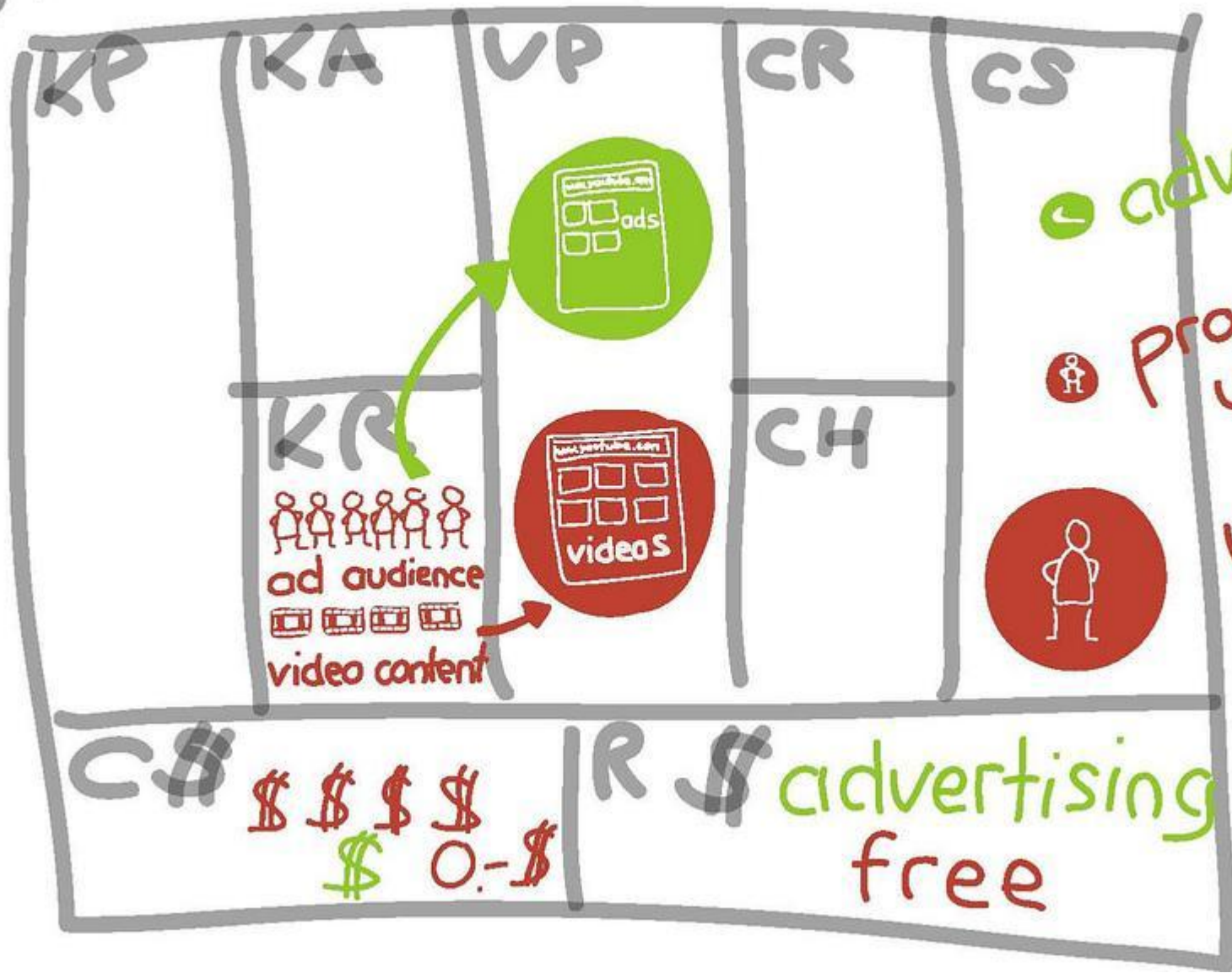


Validazione

“get out of the building!”

(uscire dal nostro ufficio per verificare le reazioni dei nostri potenziali clienti riguardo le ipotesi fatte)

youtube



advertisers

Producing users

viewers

CS
\$\$\$\$
\$0-\$

RS
advertising free

youtube - iPad sketches by Alex Ostelwalder CC BY 2.0

<https://www.flickr.com/photos/osterwalder/4825781597/in/set-72157624451751063/>



DIGITAL
INCLUSIVE BUSINESS
SCHOOL



Funded by
the European Union

Metodo scientifico





- Ipotesi sull'individuazione del giusto segmento di clientela

I I *Millennials* non amano mangiare frutta e verdura
E Interviste, indagini, analisi statistiche



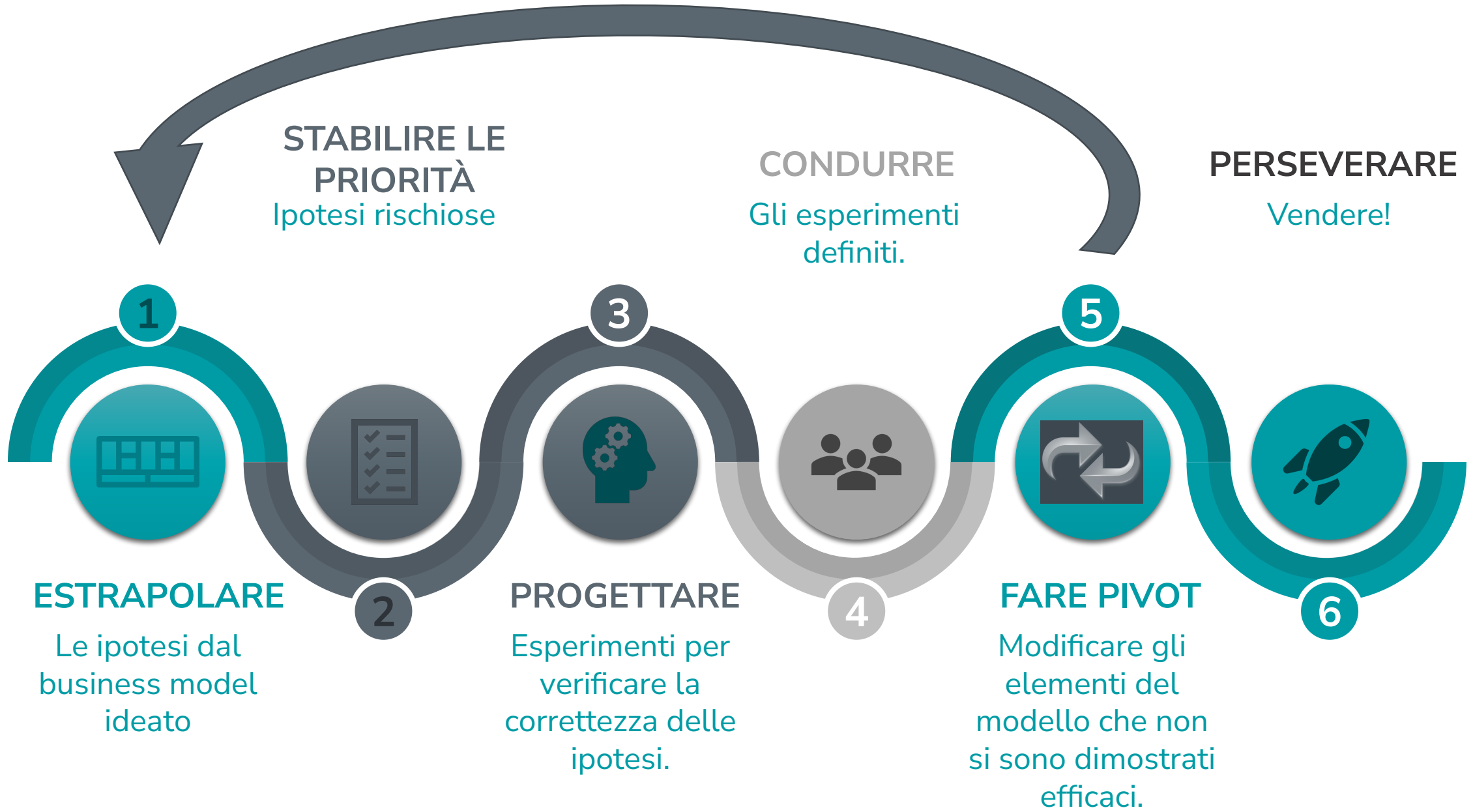
- Ipotesi sui problemi che affliggono la potenziale clientela

I I Millennials potrebbero soffrire di problemi di salute a causa del consumo di cibo spazzatura
E Analisi degli studi medici



- Ipotesi sul prodotto/soluzione proposta

I Prodotti ideati per avere l'aspetto del cibo spazzatura ma contenenti ingredienti sani
E Sperimentazione dei prototipi



Le ipotesi possono riguardare:

- Il problema
- Il segmento di clientela
- La soluzione
- La monetizzazione

Matrice per stabilire la priorità delle ipotesi

	Rischio	Affidabilità	Totale
Penso che la mia cliente abbia un problema di sicurezza informatica.	9	2	11
Penso che la mia cliente abbia una PMI con meno di 50 dipendenti.	5	9	14
Penso che un servizio di protezione a distanza possa risolvere il problema.	7	9	16
Credo che la cliente sarà disposta a pagare un'iscrizione mensile di 50€.	3	9	11

Tipologie di esperimenti per validare le ipotesi:

- Indagine sul problema
- Interviste sul problema
- Smoke test, landing page
- Minimum viable product
- Interviste sulla soluzione
- Contratto preliminare
- Crowdfunding
- ...

"La vita è troppo breve
per costruire qualcosa
che nessuno vuole".



[Questa foto di Autrice/tore sconosciuto è distribuita con licenza CC BY-SA-NC.](#)

Ash Maurya

Thank You!

