

Il fallimento e gli errori da non fare

Marta Mainieri (Collaboriamo)
Alvise Campostrini (Le Compagnie Malviste)

0. INTRODUZIONE

ALCUNE PREMESSE

Difficoltà a trovare un campione rappresentativo

6 interviste, nessuna pretesa di esaustività.

- Due start up che hanno pivotato
- Due start up che hanno chiuso
- Un imprenditore che ha deciso di non investire più tempo e risorse nella sua start up
- Un ex CEO uscito dalla start up

Le interviste sono riportate in forma anonima

4 ragioni hanno guidato la chiusura di alcune imprese collaborative

1. DIFFICOLTÀ A SCALARE
2. POCA CONOSCENZA DEL MODELLO PIATTAFORMA
3. POCO ORIENTAMENTO AL PRODOTTO
4. INSUFFICIENZA DI FONDI

1. DIFFICOLTÀ A SCALARE

1. DIFFICOLTÀ A SCALARE

ERRORI DA NON FARE

Considerare che il mercato non sia maturo—>il bisogno va creato

Sottovalutare il piano marketing (costo di conversione degli utenti)

Proporre partnership di poco valore e senza un processo di integrazione del progetto/servizio

2. POCA CONOSCENZA DEL MODELLO PIATTAFORMA

2. POCA CONOSCENZA DEL MODELLO PIATTAFORMA

ERRORI DA NON FARE

Non avere una strategia di acquisizione utenti

Sottovalutare l'importanza di segmentare l'offerta

Esternalizzare figure chiave

3. POCO ORIENTAMENTO AL PRODOTTO

3. POCO ORIENTAMENTO AL PRODOTTO

ERRORI DA NON FARE

Implementare senza prototipare

Non curare in maniera “asfissiante” la qualità del prodotto

4. INSUFFICIENZA DI FONDI

4. INSUFFICIENZA DI FONDI

ERRORI DA NON FARE

Considerare solo i costi di sviluppo e non di mantenimento e di crescita del servizio

Pensare di far crescere un'impresa senza dedicare risorse a tempo pieno

Darsi un tempo illimitato per crescere

GRAZIE

DI COSA NON SI E' ACCENNATO

Cosa manca

1. **REGOLAMENTAZIONE**

2. **FIDUCIA**

3. **COMPETIZIONE**