

COME VOLARE A QUOTA 10.000 CON LA TUA STARTUP

Fonte:

Data: 06/04/2017



Mi piace Fabrizio De Andrè, il modo in cui recita le sue poesie in musica, i suoi accordi, la sua timbrica.

Perchè ti parlo di De Andrè?

Perchè la sua "**Canzone per l'estate**" può essere un valido aiuto per uscire dalle secche in cui potrebbe arenarsi qualsiasi startup dopo il suo ingresso nel mercato.

Lo so, lui non faceva riferimento a nessuna attività imprenditoriale e probabilmente lo sto tirando un pò per il "maglione".

In ogni caso, voglio ugualmente trovare dei punti di contatto e avvicinare il suo messaggio a chi, come te e me, è impegnato ogni giorno a far quadrare i conti del suo lavoro.

COM'E' CHE NON RIESCI PIU' A VOLARE?

La domanda che il ritornello della canzone ripete è sempre la stessa ed è questa "**Com'è che non riesci più a volare?**"

La domanda è rivolta ad una persona che ha perso ogni entusiasmo, ogni aspettativa, chiuso alle novità e al mondo esterno.

Naturalmente sono tante le imprese che non riescono più a volare e sono tante le startup che



non sono nemmeno riuscite a prendere il primo volo.

Ma quanti startupper, imprenditori e imprenditrici, hanno il coraggio di farsi la domanda "**Com'è che non riusciamo più a volare?**" il che tradotto vuol dire:

"Com'è che non siamo riusciti a sottrarre clienti alla concorrenza?"

"Com'è che abbiamo sempre meno liquidità in cassa?"

"Com'è che il mercato non apprezza i nostri prodotti?"

"Com'è che il fatturato è diminuito del 20% rispetto all'anno scorso?"

"Com'è che i fornitori sono sempre più lenti a pagarci?"

"Com'è che le lamentele dei clienti sono sempre più numerose?"

"Com'è che.... (aggiungi tu quello che vuoi)?"

OK IL BUSINESS PLAN, MA NON BASTA!

Non basta aver redatto un Business Plan (BP) all'inizio, non basta [ottenere un finanziamento dalla banca](#) o dal venture capitalist, non basta aver messo nero su bianco un insieme di previsioni se poi periodicamente non ci torniamo sopra per cercare di capire dove cavolo si nasconde l'inghippo per cui non riusciamo a prendere il volo o non riusciamo a volare all'altezza che avevamo previsto.

Nel nostro BP c'era scritto che la nostra startup nel mercato avrebbe dovuto volare a quota 10.000, però, di fatto, riusciamo a volare a malapena a quota 800...

Com'è 'sta storia?

Quali sono le strategie da rivedere, quali sono le previsioni da correggere?

Se non ci poniamo periodicamente queste domande, siamo come il protagonista della canzone che ha le "**finestre aperte sulla strada e gli occhi chiusi sulla gente**".

La nostra startup è nel mercato ma non ascolta quello che il mercato le dice, ha alzato la

saracinesca ma non guarda chi le passa davanti.

VOLA A QUOTA 10.000 IN 4 PASSI

Caro startupper, imprenditore/trice, per tornare a volare ad alta quota è necessario vincere gli "*entusiasmi lenti*" di cui parla Faber nella sua canzone.

Ecco 4 passi per una startup che vuole tornare a volare a quota 10.000:

1. Pensa a quello di cui il mercato ha realmente bisogno e si aspetta da te

A volte, anche se non te ne accorgi, sei troppo concentrato sulle tue idee e ti autoconvinci che siano le migliori in assoluto.

Non solo, siccome tu sei convinto che le tue idee siano le più belle e le più utili, pensi che anche il mercato le giudichi le più belle e le più utili.

Non è sempre vero, ANZI!

Il mercato ragiona in un modo diverso dalla tua pancia e te ne accorgi quando a fine mese i conti non tornano.

Le idee che tu ritieni le più belle e le più utili per il mercato, al mercato semplicemente non interessano.

Bagno di umiltà!

Metti la tua pancia in stand-by e apri le orecchie per ascoltare quello che il mercato ti dice.

Se il mercato ti chiede di giocare un asso e la tua startup risponde con una briscola, stai sicuro che non vincerai la partita!

Per vincere la partita e tornare a volare ad alta quota il primo passo è quello di sintonizzarsi con i bisogni del mercato che, detto brutalmente, possono richiedere soluzioni diverse da quelle che hai pensato tu con le tue idee.

2. **Elabora delle risposte convincenti e risolutive**

Bene, ora che hai scoperto la frequenza in cui trasmette "radio-mercato", non lasciartela sfuggire ed elabora la tua risposta R.I.S.O.L.U.T.I.V.A.

Se sono calvo, mi serve una lozione che mi faccia ricrescere i capelli NON una lozione che me li tinga;)

Risposte in linea diretta con il mercato, ecco il mantra.

Questo è davvero un nervo scoperto.

Tantissime idee di business non sono in linea con le esigenze del mercato, tante soluzioni spacciate per risolutive in realtà non risolvono un bel niente.

Se ti può interessare, nell'ebook ["Mi Metto in Proprio"](#) puoi trovare una panoramica di 100 idee di business r.i.s.o.l.u.t.i.v.e. a basso costo di realizzazione e in linea diretta con il mercato.

3. **Adotta velocemente**

la strategia più efficace per risolvere il problema che hai individuato

Lo sai meglio di me, è più importante una risposta concreta che mille ipotesi sulla carta.

Puoi avere 100 idee di business al giorno, 100 possibili soluzioni ai problemi del mercato, ma se non inizi a [validare la tua idea di business](#) e non ne concretizzi almeno una, viaggerai sempre con il tuo sacco pieno di belle idee tutte in attesa di un futuro lancio che rischia di prolungarsi a tempo indeterminato.

Ok, non è facile passare dall'idea alla sua applicazione ma è davvero tutto quello che serve se vuoi riprendere in mano il tuo business.

Ah, "velocemente" non l'ho sottolineato così tanto per fare... l'ho sottolineato per dirti chese ti incanti un pò la concorrenza ti brucia

4. Sbattiti per dare alla tua strategia un'immediata concretezza... e anche la tua startup volerà a quota 10.000

Pane al pane, vino al vino! I risultati non arrivano per magia ?

per volare ad alta quota occorre sbattersi, sbattersi, sbattersi.

Il che vuol dire, dopo aver elaborato la tua risposta, lavorare duro per farla conoscere, confrontarsi con i concorrenti, differenziarti in meglio da loro, creare il maggior numero di relazioni possibili, tenere stretti i cordoni della borsa e investire bene i pochi o tanti soldi che hai.

Buon'impresa

Diego