

S STESSI, LA MIGLIOR STARTUP

Emanuela Zaccone spiega attraverso diverse interviste come il successo di una avventura imprenditoriale digitale dipenda da molti fattori, oltre che dalle capacità del fondatore: team, business model e Product-market fit

Credere in sé stessi è un comandamento di vita ancor prima che di business. Ma quali regole seguire, quali approcci scegliere per fare di sé l'idea di business più efficace? A queste domande da risposta un interessante lavoro, dal titolo "Digital Entrepreneur. Principi, pratiche e competenze per la propria startup", edito da **Franco Angeli** editore, e curato da Emanuela Zaccone, Digital Entrepreneur, co-founder e Marketing Manager di TOK.tv.

"Questo nuovo testo fa parte di una collana specificamente dedicata alle nuove professioni del digitale e curata da Alberto Maestri: è stato lui a propormi di scrivere questo titolo a partire dalla mia esperienza personale" spiega l'autrice, che abbiamo intervistato. "In queste pagine, infatti, sono confluite sia la mia esperienza come fondatrice e mentor di startup, sia una sistematizzazione di temi, competenze e pratiche utili per chi voglia capire come dare vita in modo concreto al proprio progetto imprenditoriale. Il mio obiettivo in termini di stesura era proprio quello di dare in mano tutti gli strumenti necessari ai futuri imprenditori in ambito digital, ma anche a chi ha già fondato la propria azienda e voglia comunque tenersi aggiornato".

Il testo valorizza diversi contributi: la scelta dei contributor come è stata fatta?

Mi sono focalizzata su persone eccellenti nel proprio ambito, persone che hanno dimostrato di sapere fare e che ho ritenuto in grado di poter portare un contributo di livello per il lettore. È una descrizione che - fortunatamente - potrebbe adattarsi a diversi attori del nostro ecosistema, quindi ho dovuto effettuare una selezione ragionata che ha tenuto conto dei risultati concreti da loro ottenuti.

Sulla base della sua esperienza, quanto pesa per il successo di un'iniziativa il Dna dell'imprenditore?

Il primo prodotto di una startup è sempre l'imprenditore: le sue esperienze pregresse, il numero di fallimenti accumulati, la sua capacità di mettere in piedi un team di valore sono aspetti determinanti nella creazione e per il futuro successo della sua azienda.

Qual è il file rouge che accomuna i giovani imprenditori italiani?

Hanno davvero voglia di mutare lo status quo. Hanno visto che si può fare e non hanno paura di mettersi in gioco.

Tuttavia molti di loro sono scettici sulla reale fattibilità delle imprese nel nostro Paese, in realtà non sono poche le iniziative - dallo startup VISA alle Srl semplificate - varate dal Ministero dello Sviluppo Economico ed è crescente il numero di incubatori ed acceleratori nel nostro Paese.

Serve anche un cambiamento di approccio al concetto di fallimento, ancora viziato in Italia da una connotazione negativa: bisogna entrare nella forma mentis che provare e sbagliare ha più valore che non tentare affatto.

Nell'ordine, quali sono i primi tre elementi di successo della startup?

È un dibattito piuttosto aperto, che dipende spesso dal peso differente che si accorda ai vari elementi a seconda della propria visione di business. Questa dunque la mia, personale, classifica. Team: se anche si dispone di un'idea o un prodotto valido ma non si dispone di un team eccellente non si va da nessuna parte; Business model: come monetizzare la propria idea? Infine, Product-market fit: bisogna avere in mente caratteristiche del mercato e strategie per farvi arrivare in modo efficace il proprio prodotto.

Titolo: Digital Entrepreneur. Principi, pratiche e competenze per la propria startup

Autore: Emanuela Zaccone

Editore: **Franco Angeli**

Pagine: 192

@federicounnia - Consulente in comunicazione

Leisure

numero di 22/02/2017