

CRESCITA IMPRENDITORIALE

A close-up photograph of several small green seedlings growing in a brown peat tray. The seedlings have two leaves and thin stems. The background is dark and out of focus.

Coltivare e nutrire l'idea perfetta

A close-up photograph of several small green seedlings growing in a brown peat tray. The seedlings have two leaves and thin stems. The background is dark and out of focus.

Coltivare e nutrire l'idea perfetta





growth
Advisory & Investment



Fabio De Martino

Co-founder & CEO



Fabio De Martino

Co-founder & CEO



Stefania Ingannamorte

Co-founder & CEO



Stefania Ingannamorte

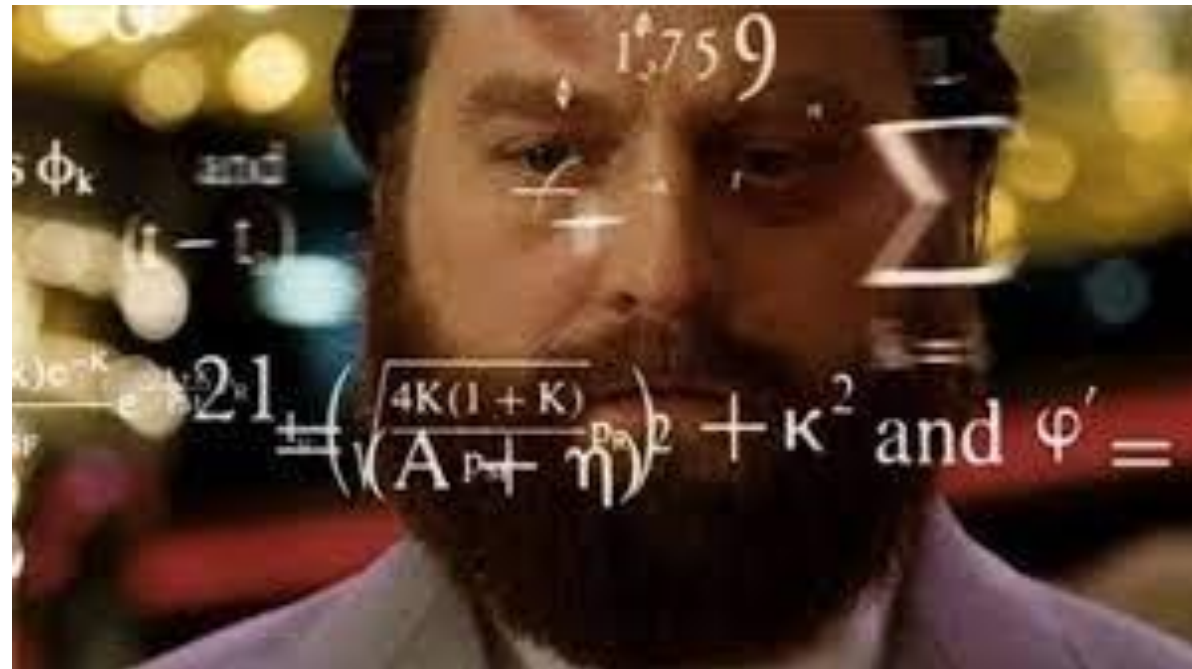
Co-founder & CEO

“

Non è tanto chi
siamo ma ciò che
facciamo che ci
qualifica



LA FORMULA DELLA STARTUP PERFETTA



IL CONTESTO



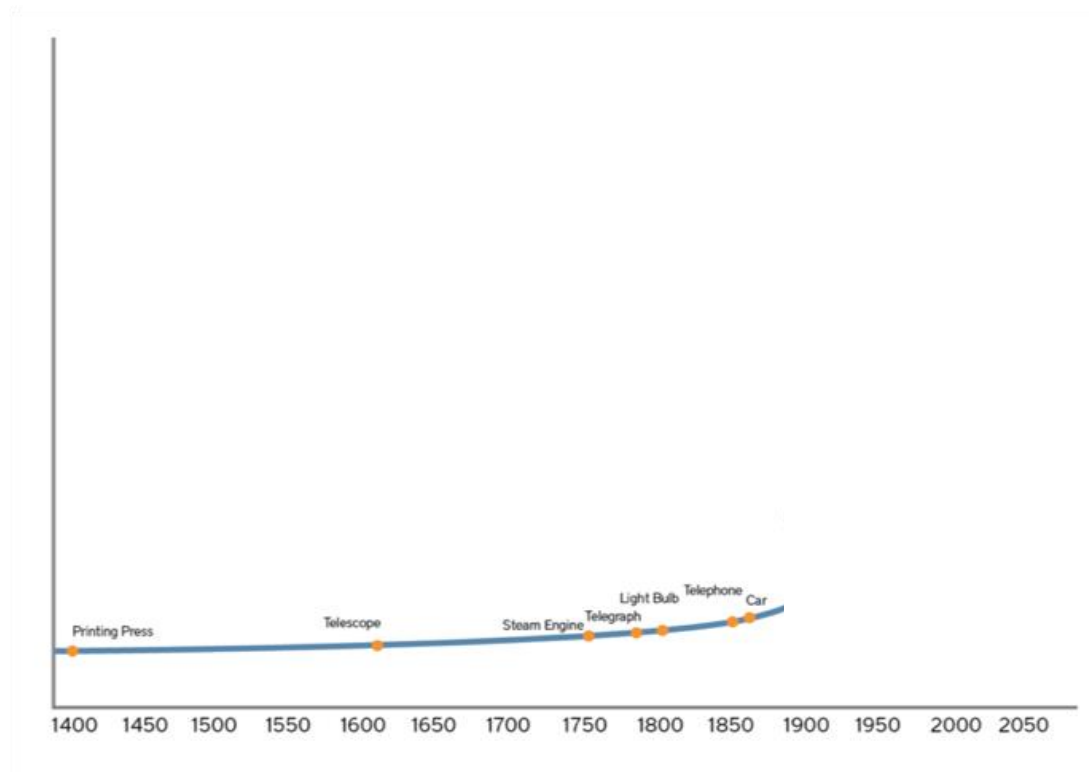
Progresso tecnologico

IL CONTESTO



Progresso tecnologico

IL CONTESTO



Progresso tecnologico

Tasso di adozione

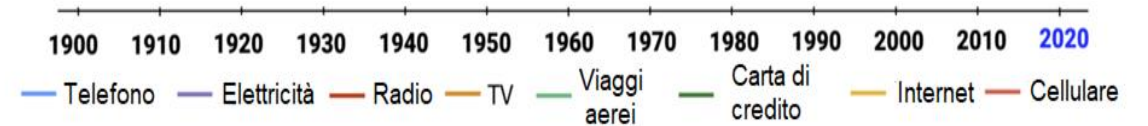
100%

80%

60%

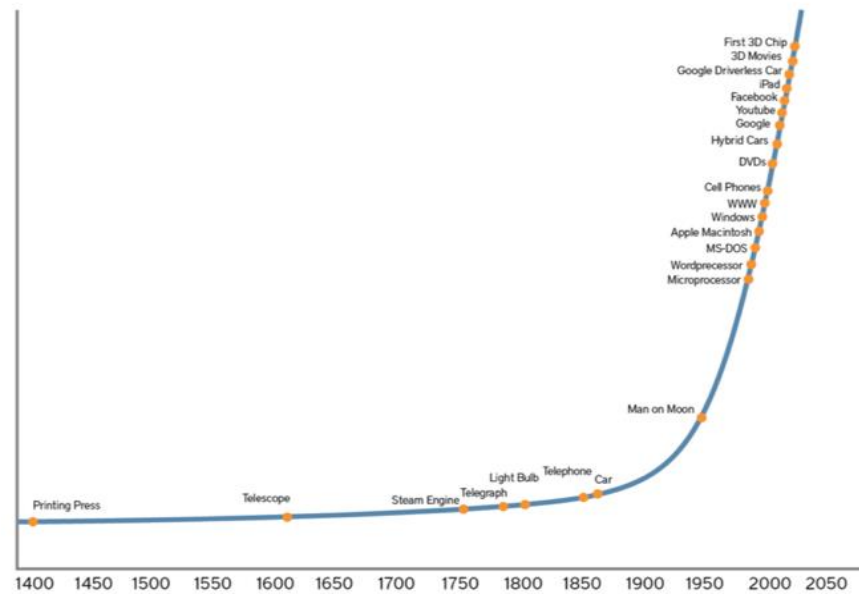
40%

20%

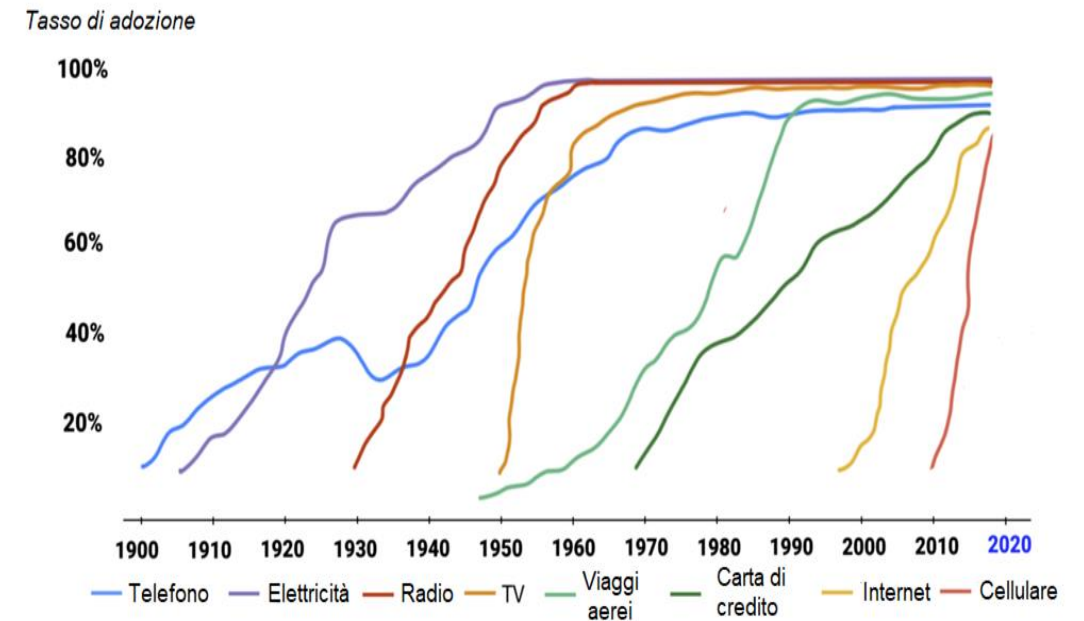


Adozione tecnologica

IL CONTESTO



Progresso tecnologico



Adozione tecnologica

«Nel 21esimo secolo non assisteremo a 100 anni di progresso ... Ma a 20.000 anni di progresso»
RAY KURZWEIL

IL CONTESTO



Piramide dei bisogni di Maslow

IL CONTESTO

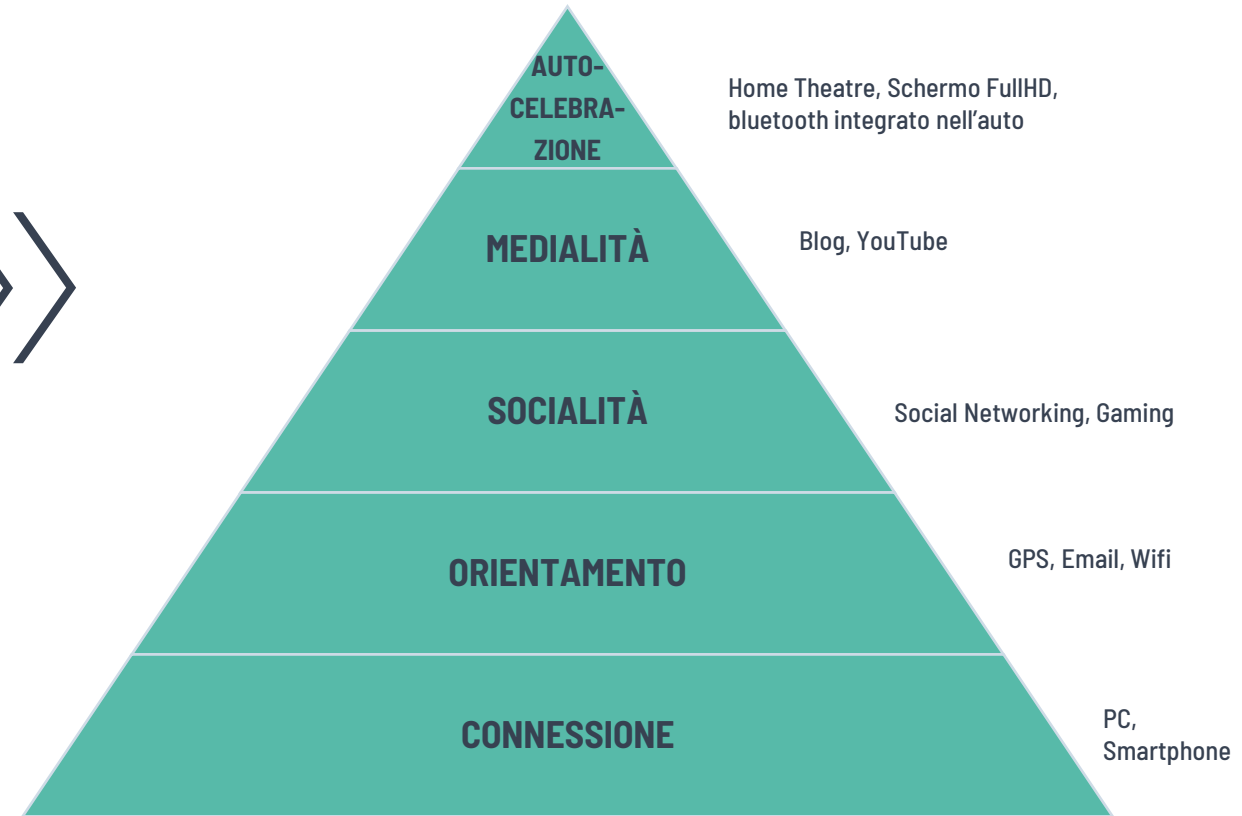


Piramide dei bisogni di Maslow

IL CONTESTO



Piramide dei bisogni di Maslow



Piramide di Cosma

VALIDAZIONE E DINTORNI



Le startup falliscono

VALIDAZIONE E DINTORNI



Le startup falliscono

VALIDAZIONE E DINTORNI



Le startup falliscono



Perché non c'è mercato*

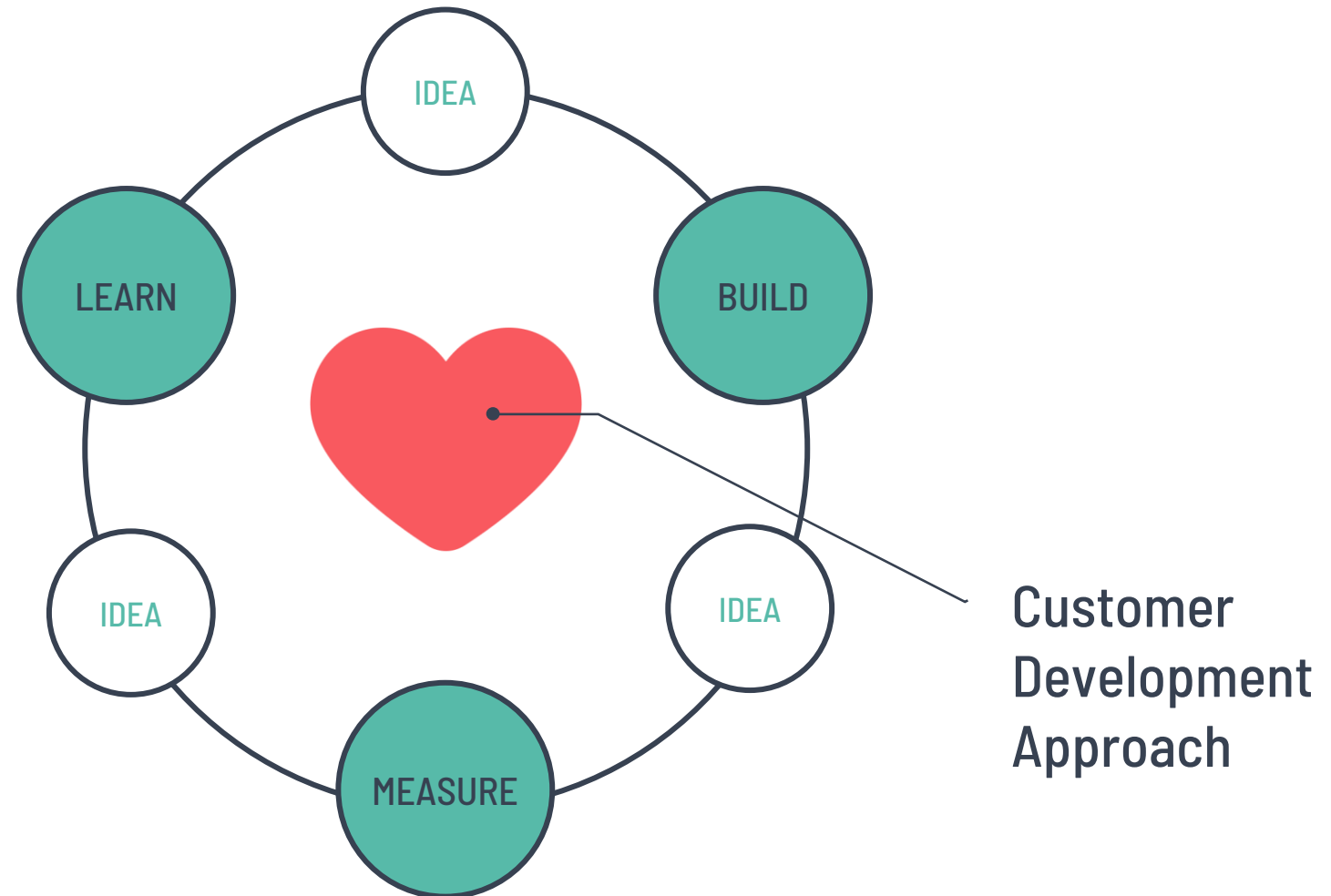
Non esiste un bisogno o problema reale
cui dare risposta

OPPURE

Non ci sono abbastanza persone
(o aziende) disposte a pagare per
il prodotto o servizio

* Secondo CBInsight (www.cbinsights.com) oltre il 40% delle startup fallisce per assenza di mercato.

IL METODO LEAN STARTUP



IL METODO LEAN STARTUP



Customer Development
Approach



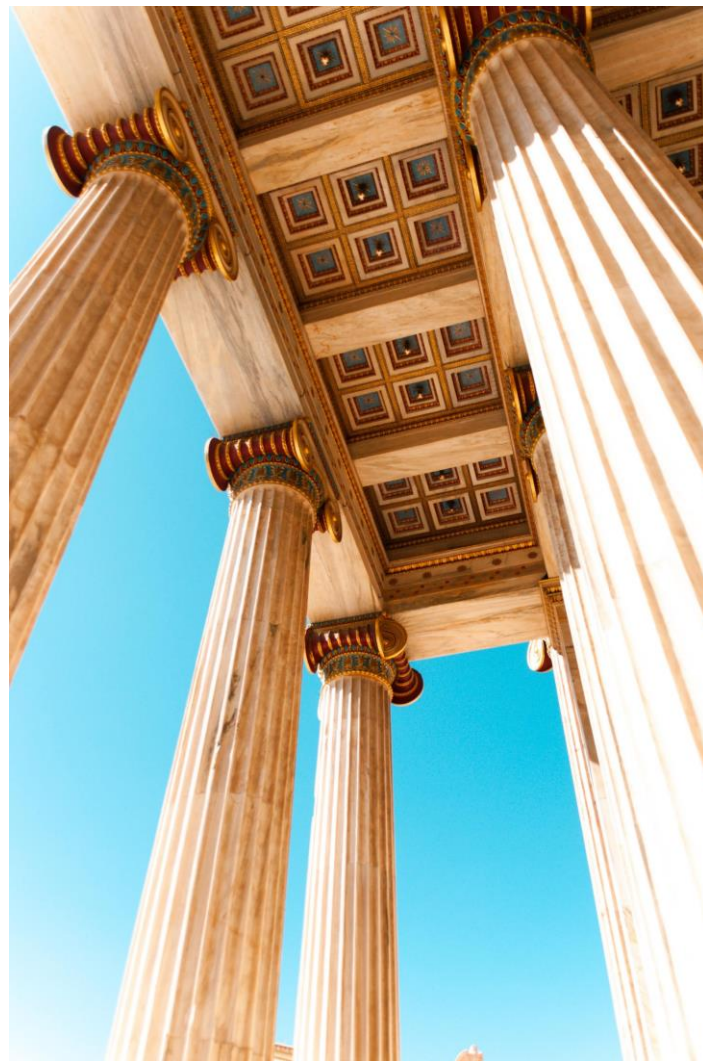
Ridurre tempi e costi



Minimizzare i rischi

Il metodo Lean startup è, soprattutto oggi, **fondamentale non solo per le startup!**
È un approccio imprenditoriale **pensato per avviare un'azienda** o per sviluppare un
nuovo prodotto, minimizzando i rischi.

**I 3 FIT PER
FARE BENE**



**13 FIT
PER
FARE
BENE**

00

**13 FIT
PER
FARE
BENE**

00

I 3 FIT PER FARE BENE

01

Problem Solution FIT

Si pone il focus sul problema e sul potenziale cliente, per **definire** il miglior prodotto o servizio.

Per raggiungere il problem – solution FIT è necessario parlare il più possibile con il target clienti individuato.

I 3 FIT
PER
FARE
BENE

02

Product User FIT

Utile per capire, grazie al coinvolgimento degli early adopters, se il prodotto o servizio validato incontra le **esigenze** del proprio target **clienti**.

I 3 FIT
PER
FARE
BENE

03

Product Market FIT

Il più difficile. «Product market fit vuol dire essere in un buon mercato, con un prodotto o servizio che soddisfa quel mercato» (Marc Andreessen).

Si valuta definendo e monitorando alcune **metriche** (es.: utenti paganti, Churn Rate ecc...)

I 3 FIT PER FARE BENE

03

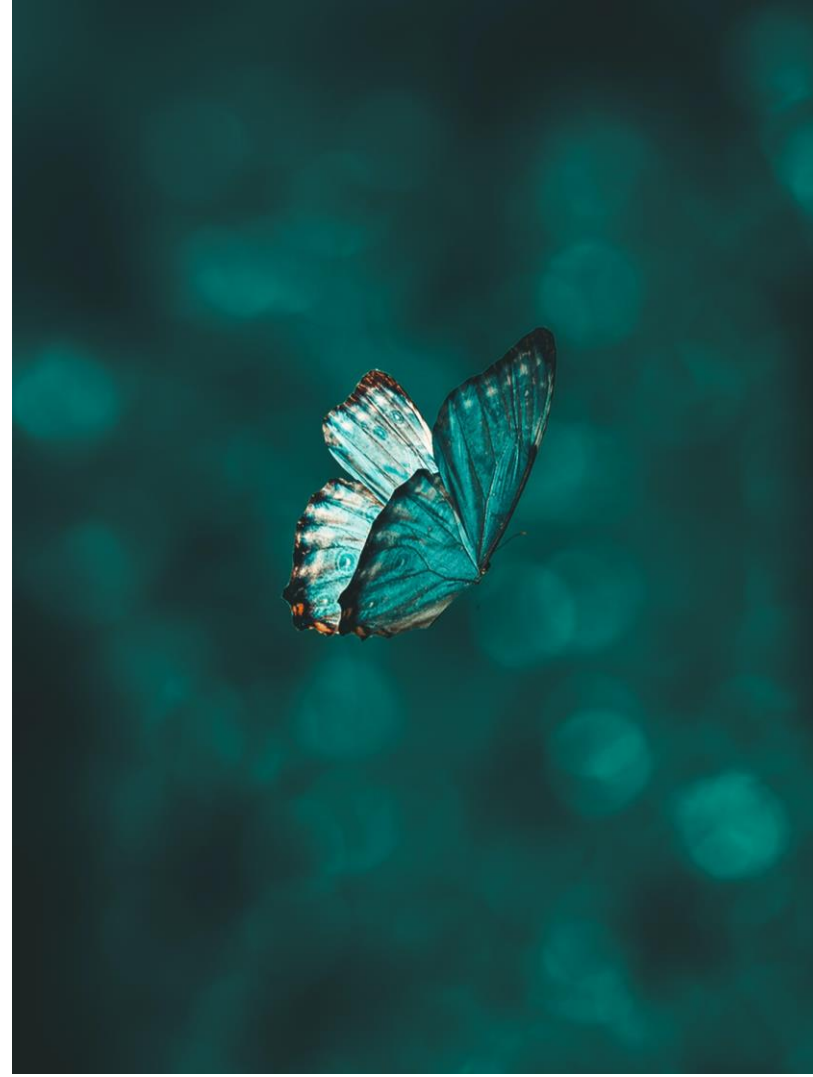
Product Market FIT

Il più difficile. «Product market fit vuol dire essere in un buon mercato, con un prodotto o servizio che soddisfa quel mercato» (Marc Andreessen).

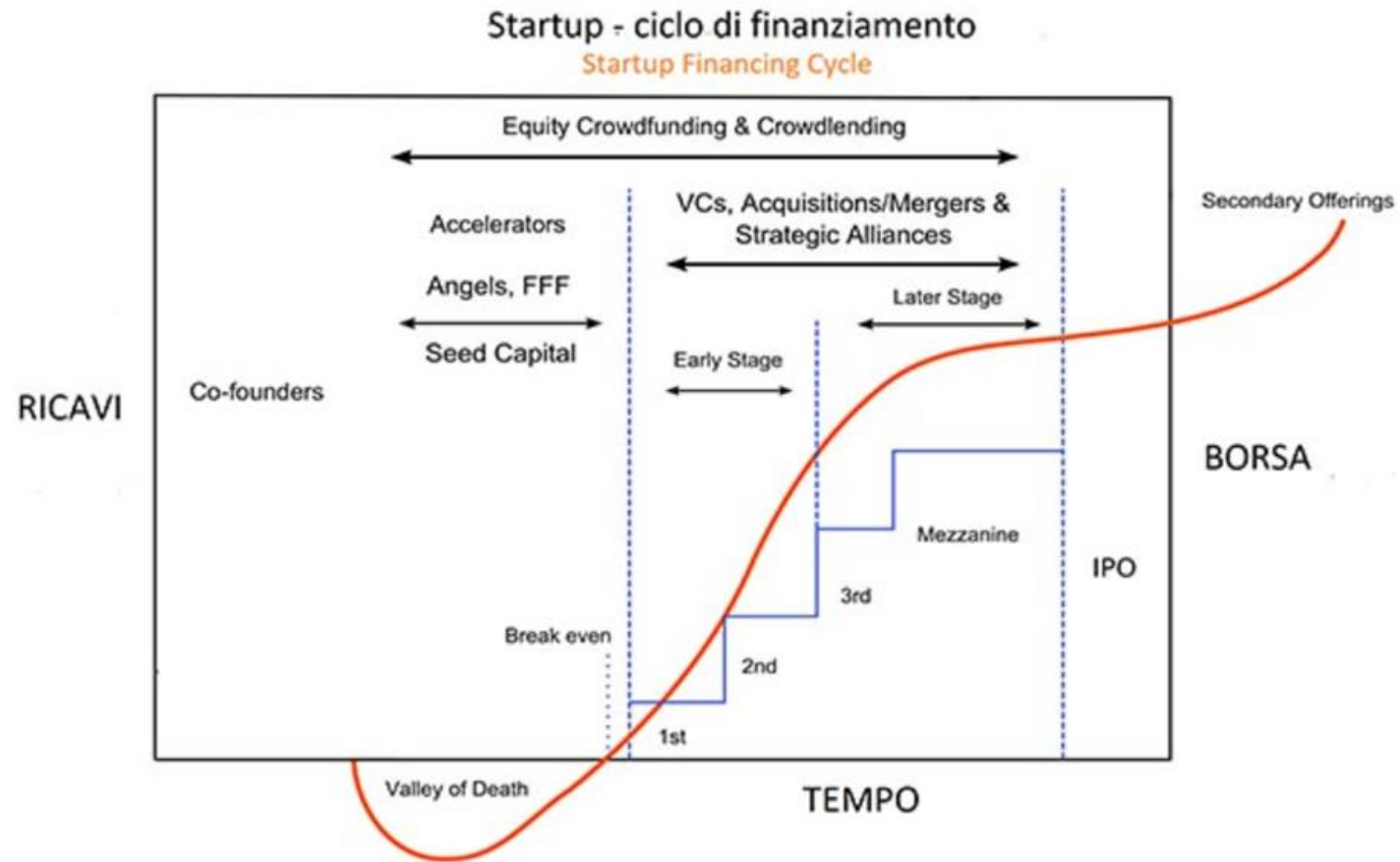
Si valuta definendo e monitorando alcune **metriche** (es.: utenti paganti, Churn Rate ecc...)

It's always day one.

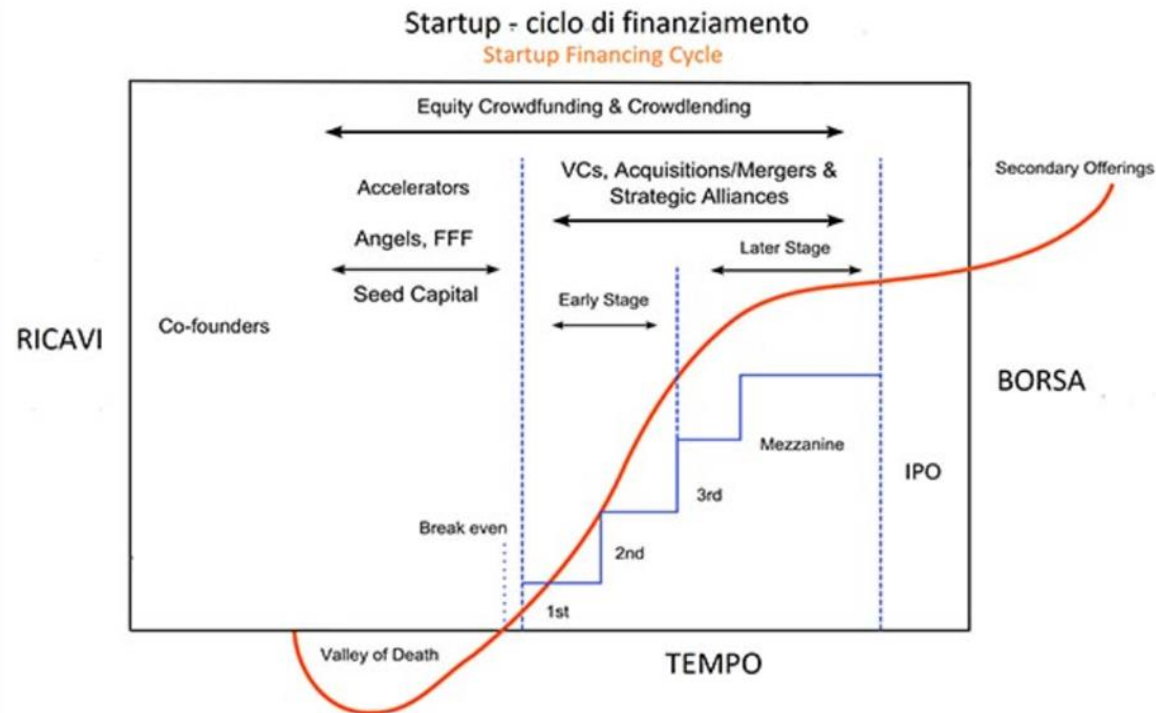
**DAL
CONCEPIMENTO
ALL'ESPANSIONE**



CICLO DI VITA



CICLO DI VITA



Il grafico mostra la **crescita esponenziale** delle startup in relazione ai diversi tipi di **finanziamento**.

Ciclo di vita delle startup e **financing cycle** sono strettamente correlati

CICLO DI VITA

FASE 1 **Pre seed e bootstrap**

Validare l'idea

FASE 2 **La valle della morte**

Arrivano le spese, ma non le entrate

FASE 3 **Seed**

Ingresso nel mercato di riferimento

FASE 4 **Early Stage**

Cerca e ottimizza il product market FIT

FASE 5 **Early Growth**

Posizionamento, marketing e crescita

FASE 6 **Growth**

Scalare, Internazionalizzare

FASE 7 **Exit**

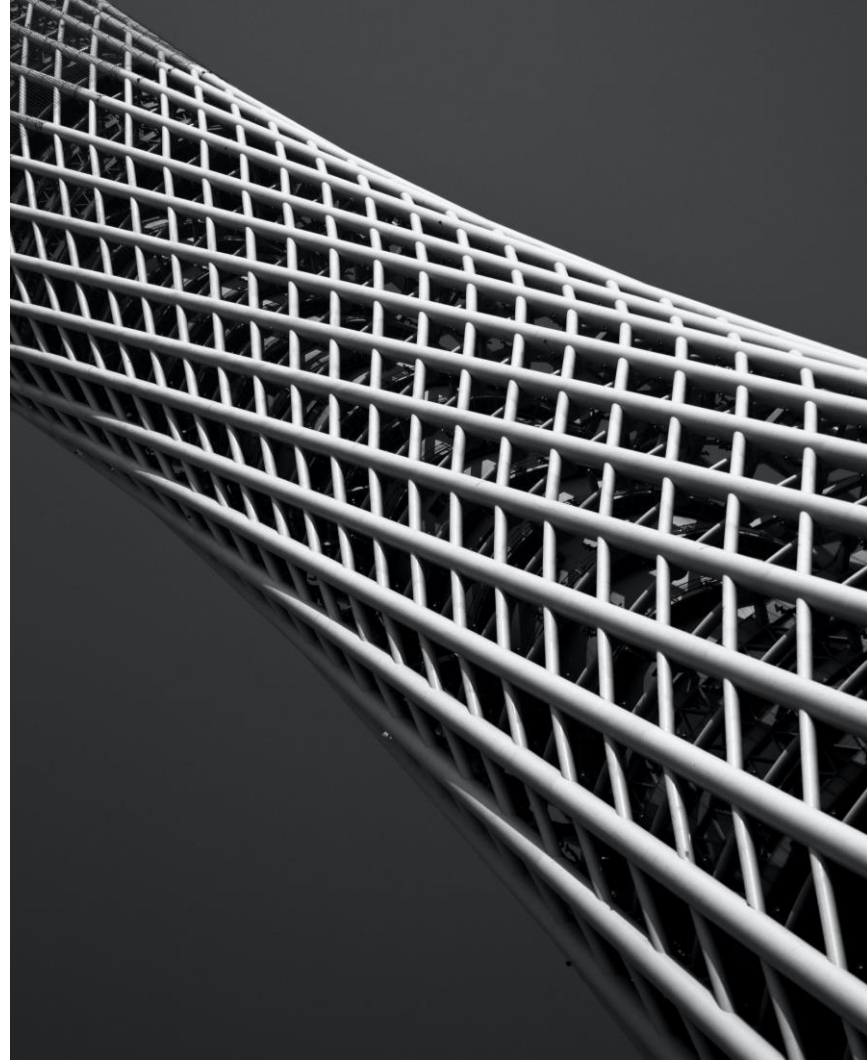
Remunera tutta la catena di valore

Qual è la criticità di ogni fase? **Le persone.**

Dall'imprenditore al team. Per creare un'azienda bisogna essere bravi **imprenditori**. Per gestirla bravi **manager**. In entrambi i casi bisogna imparare l'arte di passare dal **fare** al saper **far fare**.

Non puoi fare tutto da solo. La capacità più importante è quella di trovare persone migliori di te.

ADVISORY 2.0



L'ADVISOR

CONSULENTE

ADVISOR

Risolvono **problemi noti**, con un approccio reattivo basato su esperienze pregresse

Affrontano **incertezze future**, con un approccio proattivo e personalizzato

Interventi mirati e a **breve termine** per problemi specifici

Collaborazioni a **lungo termine** per pianificazione strategica e gestione dei rischi futuri

Conoscenza funzionale dell'organizzazione per applicare **soluzioni efficaci**

Comprensione profonda dell'organizzazione per guidare verso la **resilienza futura**



ADVISORY 2.0

La nuova frontiera





ADVISORY 2.0

La nuova frontiera





DIGITALIZZAZIONE E DATI

Strumenti di analisi predittiva per
identificare tendenze di mercato e
opportunità di crescita.





CUSTOMIZZAZIONE DELLE SOLUZIONI

Algoritmi di intelligenza artificiale per ottimizzare la strategia di prodotto e il posizionamento di mercato.

Consulenza strategica basata su dati per scalare in modo efficiente.





SOSTENIBILITÀ INTEGRATA

Strategie per incorporare pratiche sostenibili fin dalle prime fasi.

Supporto nella preparazione a standard ESG per attrarre investimenti responsabili.





NETWORK MULTIDISCIPLINARE E INTERNAZIONALE

Accesso a una rete di esperti in tecnologia,
finanza e marketing.

Collaborazioni con incubatori, acceleratori e
fondi di venture capital.





AGILITÀ ORGANIZZATIVA

Framework agili per l'adattamento rapido
alle dinamiche di mercato.

Programmi di mentoring e coaching per
leader e team.





LEADERSHIP E FORMAZIONE

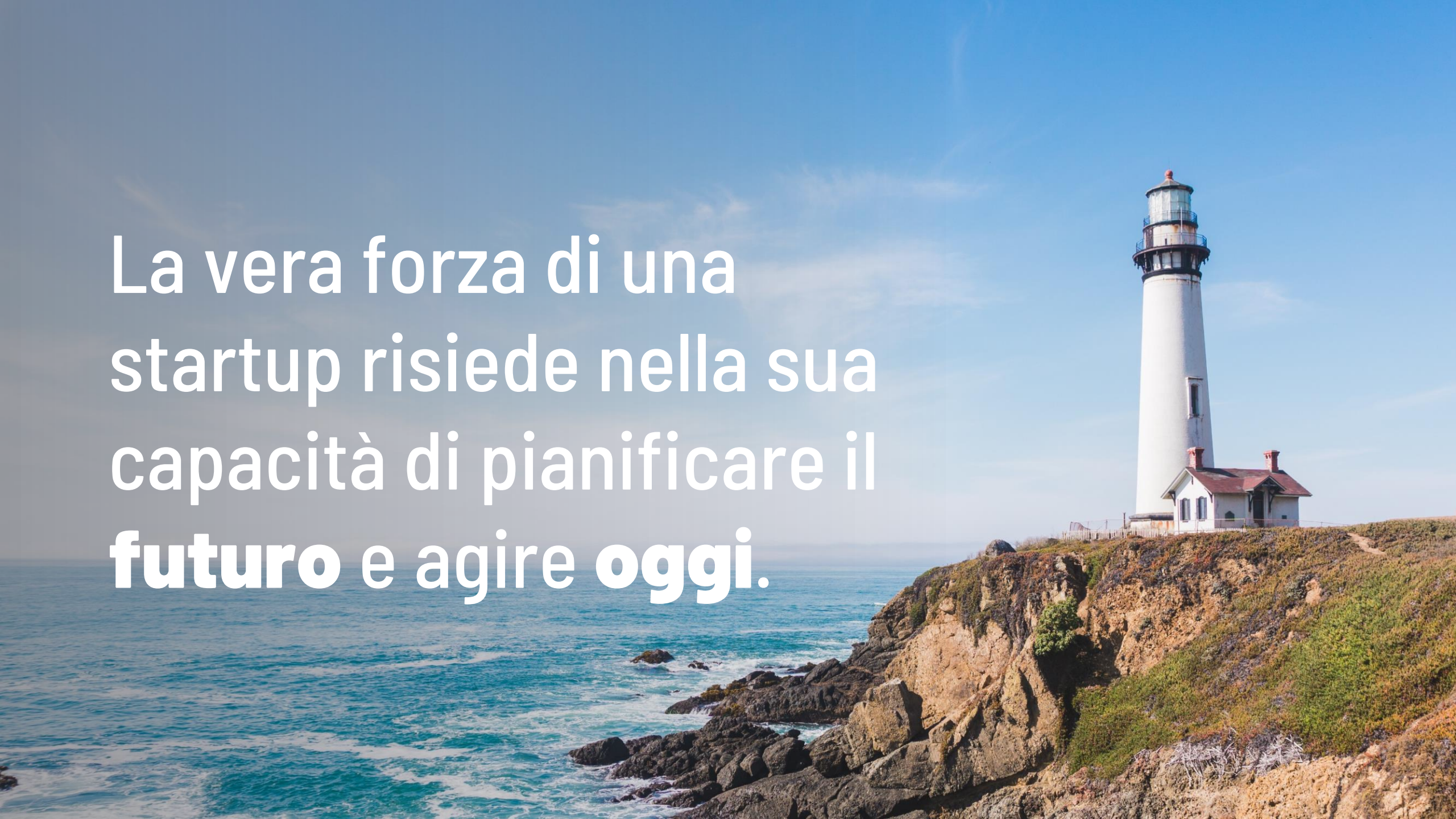
Sessioni di formazione su leadership,
innovazione e crescita.

Creazione di comunità di pratica per
condividere conoscenze e best practice.

HR E SQUADRA STRATEGICA



La vera forza di una
startup risiede nella sua
capacità di pianificare il
futuro e agire **oggi**.



LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

La pianificazione strategica è un processo organizzativo utilizzato per stabilire una direzione **a lungo termine** per un'organizzazione.

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Visione e Direzione

- Definisce una visione chiara e fornisce una direzione a lungo termine.
- Assicura che ogni azione sia allineata con gli obiettivi aziendali.

Allineamento delle Risorse

- Garantisce che le risorse siano allocate in modo efficiente per supportare gli obiettivi strategici.
- Identifica lacune nelle competenze o nelle capacità che necessitano di sviluppo o acquisizione.

Obiettivi Misurabili

- Stabilisce obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e temporali (SMART).
- Fornisce un quadro per valutare il progresso e adeguare le tattiche.

Comunicazione Chiara

- Facilita la comunicazione degli obiettivi strategici a tutti i livelli dell'organizzazione.
- Coinvolge i dipendenti nella visione aziendale, aumentando la motivazione e l'impegno.

Mappa Strategica

- Visualizza le relazioni causa-effetto tra obiettivi strategici.
- Aiuta a identificare le leve critiche per il successo e le risorse necessarie.

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Visione e Direzione

- Definisce una visione chiara e fornisce una direzione a lungo termine.
- Assicura che ogni azione sia allineata con gli obiettivi aziendali.

Allineamento delle Risorse

- Garantisce che le risorse siano allocate in modo efficiente per supportare gli obiettivi strategici.
- Identifica lacune nelle competenze o nelle capacità che necessitano di sviluppo o acquisizione.

Obiettivi Misurabili

- Stabilisce obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e temporali (SMART).
- Fornisce un quadro per valutare il progresso e adeguare le tattiche.

Comunicazione Chiara

- Facilita la comunicazione degli obiettivi strategici a tutti i livelli dell'organizzazione.
- Coinvolge i dipendenti nella visione aziendale, aumentando la motivazione e l'impegno.

Mappa Strategica

- Visualizza le relazioni causa-effetto tra obiettivi strategici.
- Aiuta a identificare le leve critiche per il successo e le risorse necessarie.

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Visione e Direzione

- Definisce una visione chiara e fornisce una direzione a lungo termine.
- Assicura che ogni azione sia allineata con gli obiettivi aziendali.

Allineamento delle Risorse

- Garantisce che le risorse siano allocate in modo efficiente per supportare gli obiettivi strategici.
- Identifica lacune nelle competenze o nelle capacità che necessitano di sviluppo o acquisizione.

Obiettivi Misurabili

- Stabilisce obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e temporali (SMART).
- Fornisce un quadro per valutare il progresso e adeguare le tattiche.

Comunicazione Chiara

- Facilita la comunicazione degli obiettivi strategici a tutti i livelli dell'organizzazione.
- Coinvolge i dipendenti nella visione aziendale, aumentando la motivazione e l'impegno.

Mappa Strategica

- Visualizza le relazioni causa-effetto tra obiettivi strategici.
- Aiuta a identificare le leve critiche per il successo e le risorse necessarie.

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Visione e Direzione

- Definisce una visione chiara e fornisce una direzione a lungo termine.
- Assicura che ogni azione sia allineata con gli obiettivi aziendali.

Allineamento delle Risorse

- Garantisce che le risorse siano allocate in modo efficiente per supportare gli obiettivi strategici.
- Identifica lacune nelle competenze o nelle capacità che necessitano di sviluppo o acquisizione.

Obiettivi Misurabili

- Stabilisce obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e temporali (SMART).
- Fornisce un quadro per valutare il progresso e adeguare le tattiche.

Comunicazione Chiara

- Facilita la comunicazione degli obiettivi strategici a tutti i livelli dell'organizzazione.
- Coinvolge i dipendenti nella visione aziendale, aumentando la motivazione e l'impegno.

Mappa Strategica

- Visualizza le relazioni causa-effetto tra obiettivi strategici.
- Aiuta a identificare le leve critiche per il successo e le risorse necessarie.

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Visione e Direzione

- Definisce una visione chiara e fornisce una direzione a lungo termine.
- Assicura che ogni azione sia allineata con gli obiettivi aziendali.

Obiettivi Misurabili

- Stabilisce obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e temporali (SMART).
- Fornisce un quadro per valutare il progresso e adeguare le tattiche.

Mappa Strategica

- Visualizza le relazioni causa-effetto tra obiettivi strategici.
- Aiuta a identificare le leve critiche per il successo e le risorse necessarie.

Allineamento delle Risorse

- Garantisce che le risorse siano allocate in modo efficiente per supportare gli obiettivi strategici.
- Identifica lacune nelle competenze o nelle capacità che necessitano di sviluppo o acquisizione.

Comunicazione Chiara

- Facilita la comunicazione degli obiettivi strategici a tutti i livelli dell'organizzazione.
- Coinvolge i dipendenti nella visione aziendale, aumentando la motivazione e l'impegno.

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Visione e Direzione

- Definisce una visione chiara e fornisce una direzione a lungo termine.
- Assicura che ogni azione sia allineata con gli obiettivi aziendali.

Allineamento delle Risorse

- Garantisce che le risorse siano allocate in modo efficiente per supportare gli obiettivi strategici.
- Identifica lacune nelle competenze o nelle capacità che necessitano di sviluppo o acquisizione.

Obiettivi Misurabili

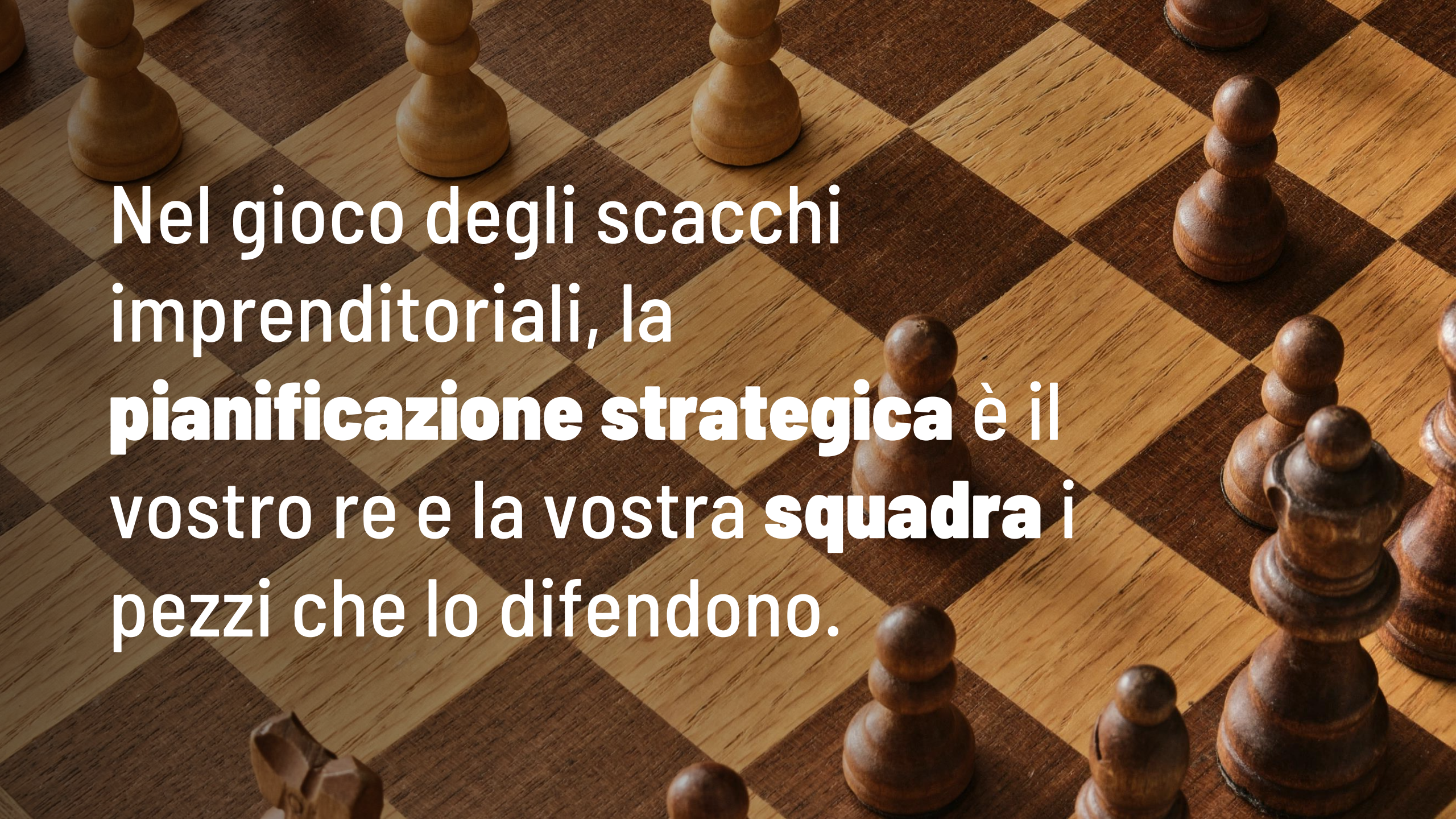
- Stabilisce obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e temporali (SMART).
- Fornisce un quadro per valutare il progresso e adeguare le tattiche.

Mappa Strategica

- Visualizza le relazioni causa-effetto tra obiettivi strategici.
- Aiuta a identificare le leve critiche per il successo e le risorse necessarie.

Comunicazione Chiara

- Facilita la comunicazione degli obiettivi strategici a tutti i livelli dell'organizzazione.
- Coinvolge i dipendenti nella visione aziendale, aumentando la motivazione e l'impegno.



Nel gioco degli scacchi
imprenditoriali, la
pianificazione strategica è il
vostro re e la vostra **squadra** i
pezzi che lo difendono.

STRATEGIC TEAM



STRATEGIC TEAM



Importanza del Team Strategico

Nucleo centrale per l'**agilità** e l'**innovazione** nelle startup e scale-up

Combinazione di **talenti** con competenze in tecnologia, business e mercato



Ruolo nella Crescita Aziendale

Guida la startup dalla fase iniziale alla scalabilità, mantenendo la **visione**

Assicura che le decisioni siano rapide e basate su solide **analisi di mercato**



Cultura di Collaborazione

Promuove una cultura aziendale che valorizza la **sperimentazione** e l'**apprendimento continuo**

Incoraggia il contributo di idee innovative e la **condivisione** di conoscenze

PIANIFICAZIONE STRATEGICA E CRESCITA



PIANIFICAZIONE STRATEGICA E CRESCITA

Pianificazione Agile

Adotta metodologie agili per una pianificazione flessibile e iterativa.

Pianifica tappe di crescita rapide e misurabili, essenziali per attrarre investimenti.

Sostenibilità e Scalabilità

Integra considerazioni di sostenibilità fin dall'inizio per una crescita a lungo termine.

Prepara la struttura aziendale a scalare in modo efficiente e responsabile.



SINERGIA TRA TEAM E STRATEGIA



SINERGIA TRA TEAM E STRATEGIA

Allineamento e Esecuzione

Assicura che il team sia pienamente allineato con la roadmap strategica.

Sviluppa competenze interne per eseguire la strategia senza dipendere da risorse esterne.

Comunicazione Dinamica

Stabilisce canali di comunicazione chiari per un feedback tempestivo e azioni correttive.

Favorisce un ambiente dove il feedback è un'opportunità di crescita.



VALUTAZIONE E ITERAZIONE DEL SUCCESSO



VALUTAZIONE E ITERAZIONE DEL SUCCESSO

KPI e Metriche per Startup

Definisce KPI specifici per startup e scale-up, come il burn rate, il customer acquisition cost (CAC) e il lifetime value (LTV).

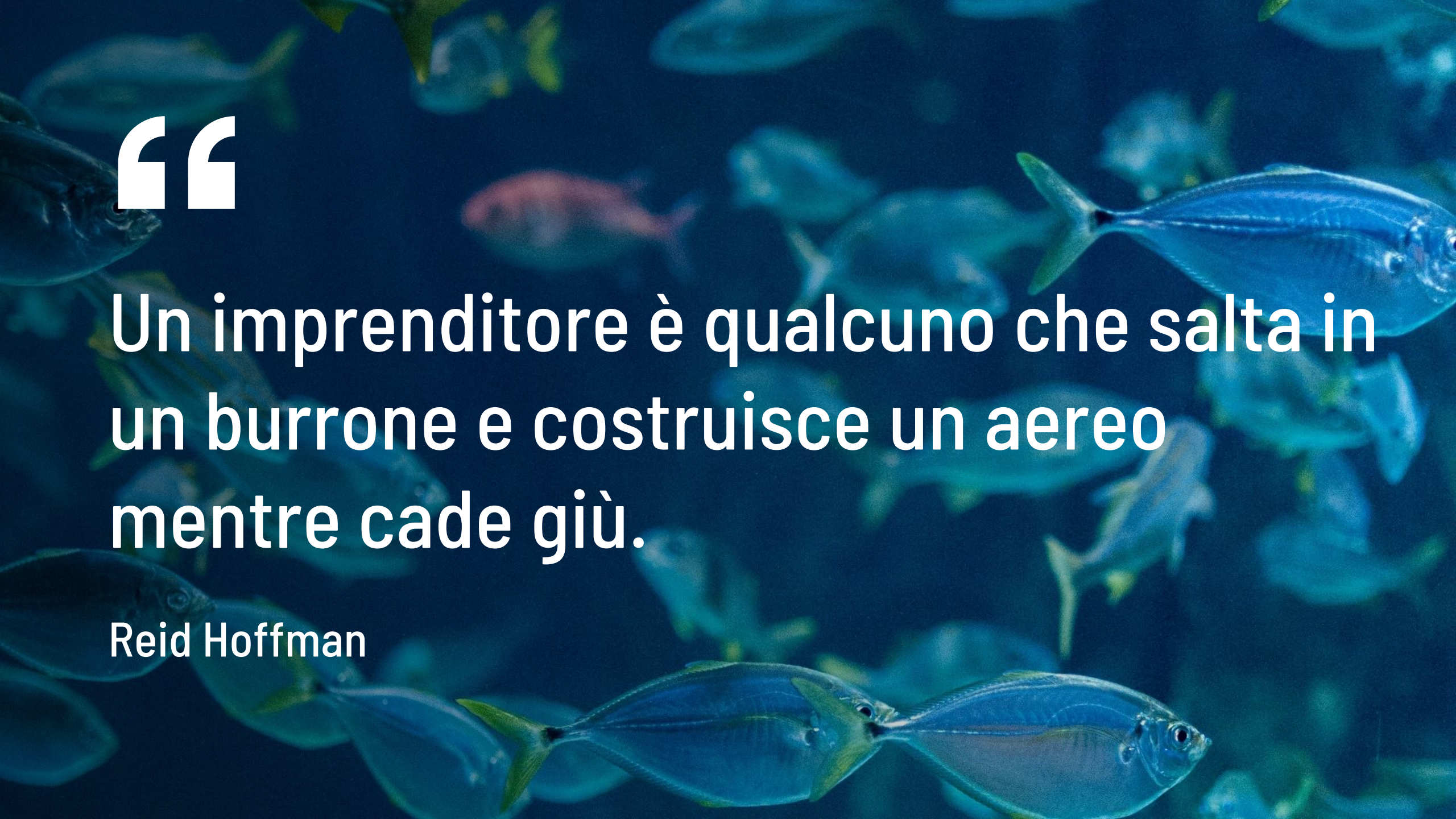
Utilizza queste metriche per ottimizzare prodotti e servizi.

Cultura del Miglioramento Continuo

Adotta un approccio basato sui dati per l'iterazione del prodotto e la strategia di mercato.

Promuove una cultura aziendale che vede il fallimento come un passo verso il successo.



A school of blue fish swimming in deep blue water. The fish are translucent blue with some yellowish-green highlights on their fins. They are swimming in various directions, creating a sense of movement. The background is a solid deep blue.

“

Un imprenditore è qualcuno che salta in
un burrone e costruisce un aereo
mentre cade giù.

Reid Hoffman



Stefania Ingannamorte
CEO & CO-founder
+39 345 702 9979
stefania@growth.com

Fabio De Martino
CEO & CO-founder
+39 392 012 90 19
fabio@growth.com

DOMANDE

