

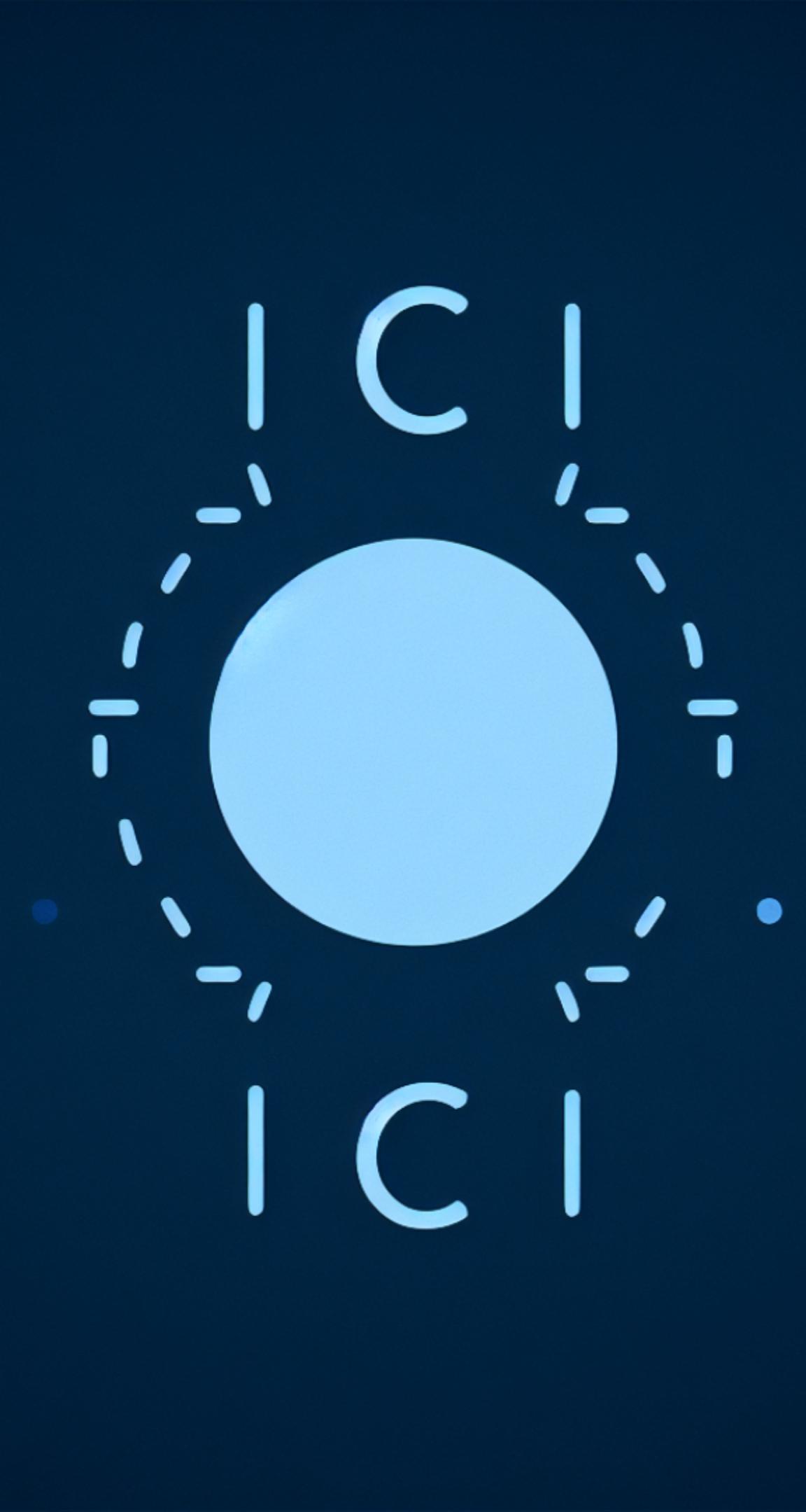
# PCTO: CODING & PROBLEM SOLVING



**COS'è UNA  
STARTUP?**



**Una startup**  
è un'impresa innovativa in grado di crescere velocemente e stravolgere il proprio mercato di riferimento



# CARATTERISTICHE DI UNA STARTUP

Le caratteristiche necessarie affinché un'azienda possa essere definita startup sono quattro:

1. scalabilità;
2. replicabilità;
3. innovazione intrinseca (di processo o di prodotto);
4. temporaneità.

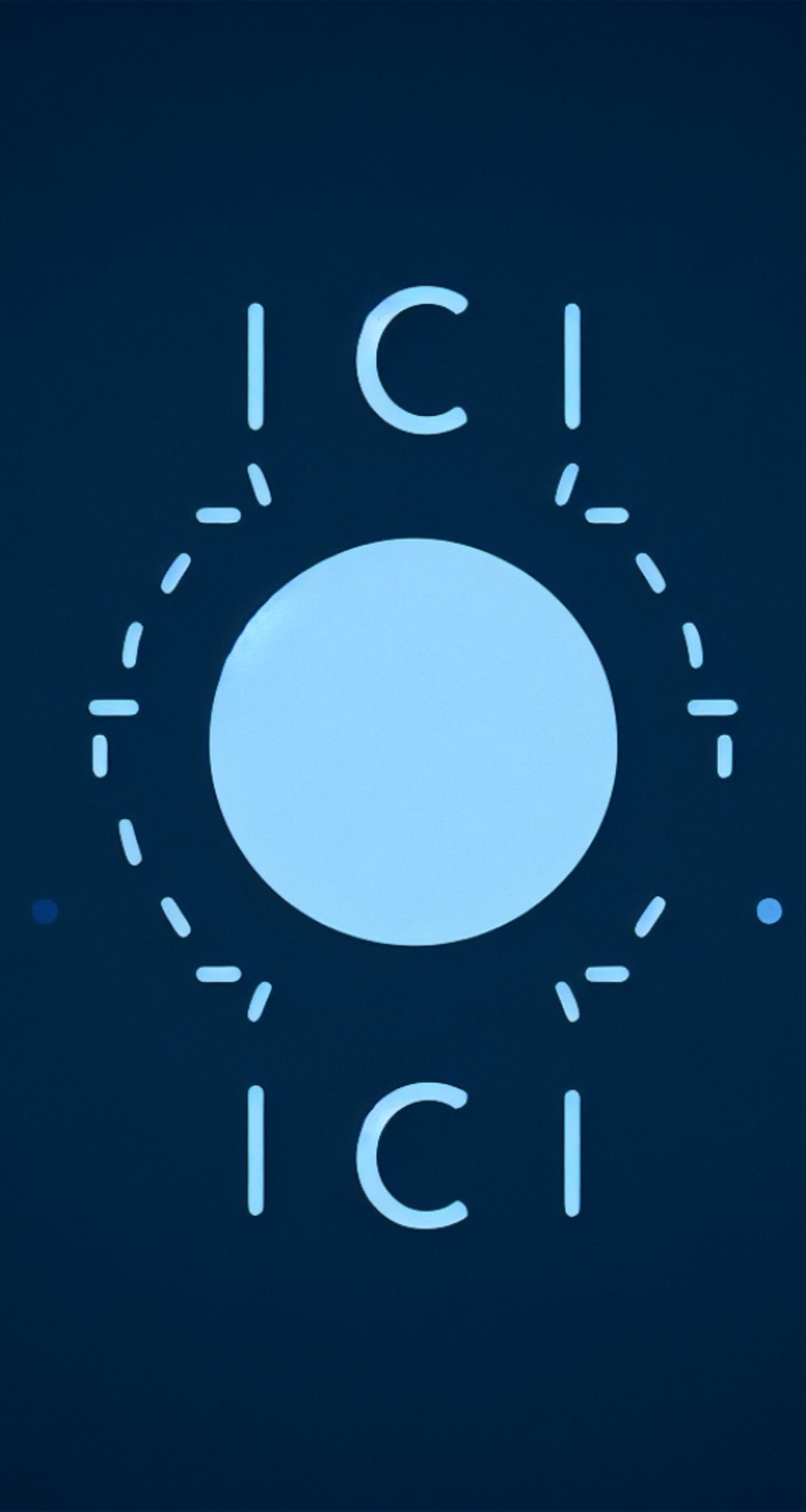


# SCALABILITÀ

La scalabilità è la caratteristica di una startup che le permette crescere in modo esponenziale utilizzando poche risorse

In pratica dovrebbe:

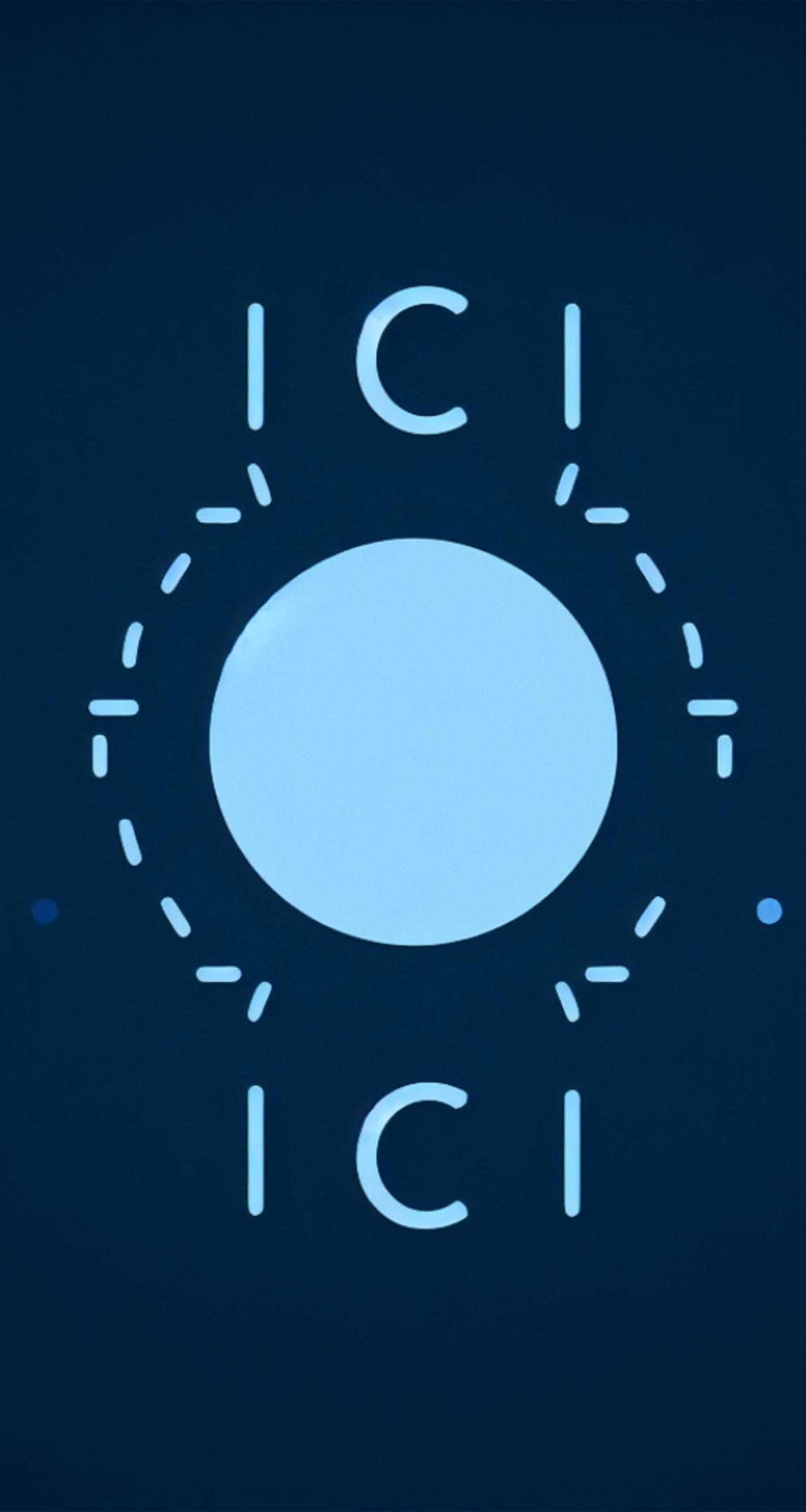
- potersi espandere senza incontrare limiti legati a scarsità di risorse;
- poter raggiungere centinaia se non migliaia di Clienti nel giro di qualche settimana.



# REPLICABILITÀ

Una startup si può dire replicabile quando il suo modello di business può essere esportato all'estero in breve tempo e senza grandi modifiche.

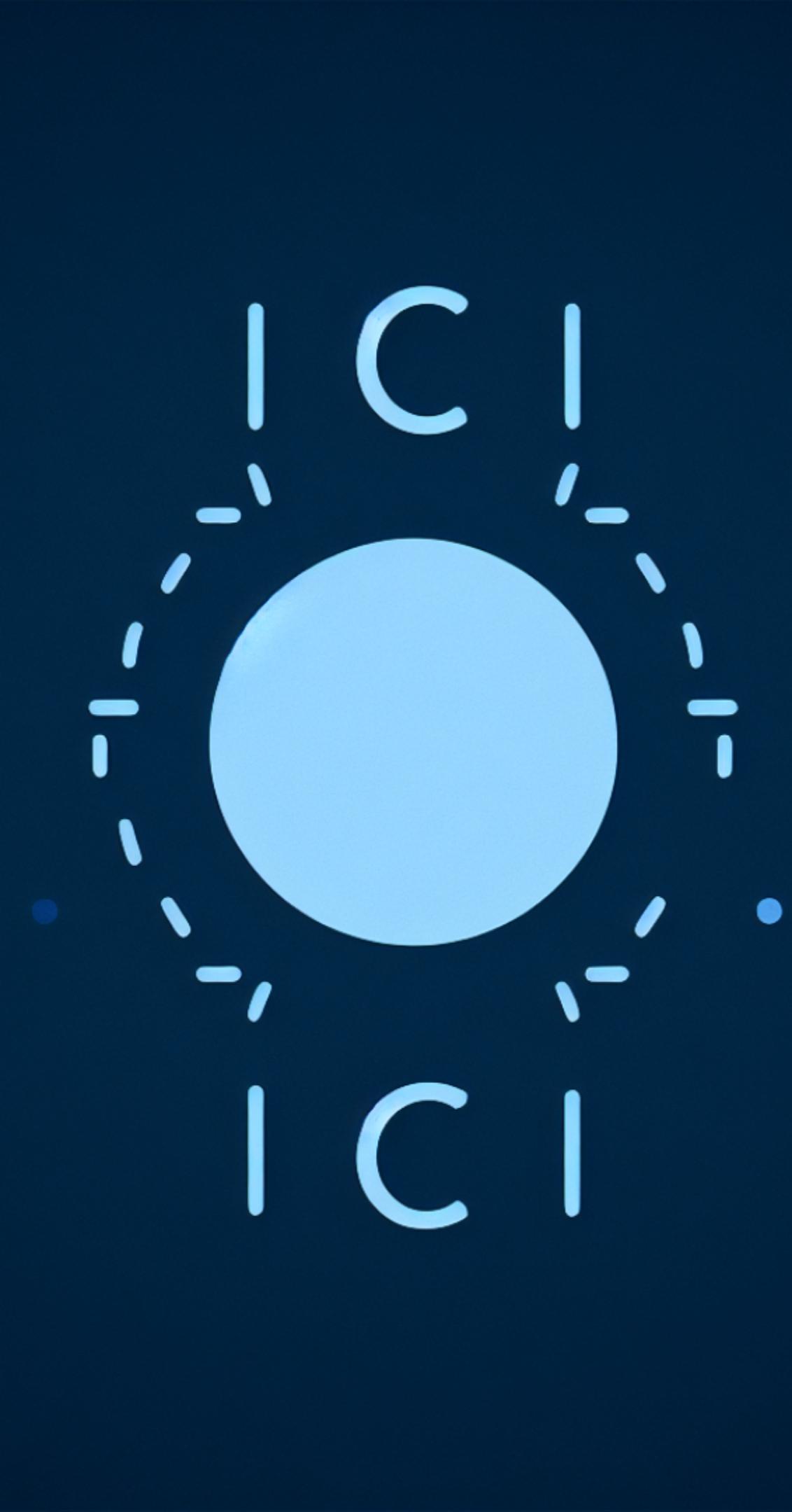
Pensate a Tik Tok: la sua espansione su scala globale non ha richiesto particolari adattamenti strutturali se non la traduzione dell'App e l'adeguamento alle leggi nazionali di altri paesi.



# INNOVAZIONE INTRINSECA

Una startup nasce per risolvere un problema non ancora risolto o soddisfare un bisogno che fino ad oggi nessuno aveva mai soddisfatto.

Le startup, quindi, nascono per innovare o comunque stravolgere un mercato.



# TEMPORANEITÀ

Una startup si dice poi essere temporanea e transitoria. Rappresenta infatti **la prima fase del ciclo di vita di un'azienda**, la fase di avviamento, che la porterà (si spera) a diventare una grande impresa.

Ecco perché non possiamo più considerare Netflix, Spotify e AirBnB delle startup. Oramai hanno di gran lunga superato quella fase.

# Cos'è il Business Model?



<b>PROBLEM</b> List your customer's top 3 problems	<b>SOLUTION</b> Outline a possible solution for each problem	<b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b> Single, clear, compelling message that turns an unaware visitor into an interested prospect	<b>UNFAIR ADVANTAGE</b> Something that can't be easily copied or bought	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b> List your target customers and users
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>2</b>
<b>EXISTING ALTERNATIVES</b> List how this problems are solved today	<b>KEY METRICS</b> List the key numbers that tell you how your business is doing	<b>HIGH-LEVEL CONCEPT</b> List your X for Y analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos)	<b>CHANNELS</b> List your path to customers	<b>EARLY ADOPTERS</b> List the characteristics of your ideal customers
<b>8</b>	<b>5</b>			
<b>COST STRUCTURE</b> List your fixed and variable costs		<b>REVENUE STREAMS</b> List your sources of revenue		
<b>7</b>		<b>6</b>		

# Cos'è un Pitch?



Avete presente quando a scuola dovete presentare un progetto davanti al professore?

Fare un pitch agli investitori è la stessa cosa, solo che la posta in gioco è molto più alta.

Se a scuola al massimo “rischiate” una insufficienza, pitchando la vostra startup potreste perdere (o guadagnare) molto di più.

C’è in gioco, infatti, il **finanziamento della tua startup**.



*Ma allora cosa significa pitch di una startup?*

**Il pitch è l'occasione in cui l'imprenditore presenta il proprio progetto agli investitori con l'obiettivo di convincerli della bontà della sua idea e raccogliere quindi capitali.**



# Come si crea un Pitch?



Un buon pitch è composto da massimo 10 slide:

1. Sommario (copertina);
2. Problema;
3. Soluzione;
4. Perché ora?
5. Dimensioni del mercato;
6. Concorrenza;
7. Prodotto;
8. Modello di business;
9. Team;
10. Financial.

