

Titolo: Come creare una Startup nel 2020

Meta Description: Vuoi scoprire come creare la tua Startup? Ti mostro una guida semplice per dare vita alle tue idee.

URL: www.ideestratup.it/blog/come-creare-startup-2020

H1: Come creare una startup nel 2020

H2: Da principiante a esperto nella creazione della tua **Startup innovativa**

Chi di noi non vorrebbe diventare un giorno il nuovo Mark Zuckerberg, Elon Musk o Jeff Bezos?

La risposta è molto semplice: il 99,9 % delle persone. Questo dato statistico è una mia supposizione.

Ma da dove sono partiti questi Signori prima di diventare i mega imprenditori miliardari che tutti noi conosciamo?

Anche qui la risposta è scontata: dal garage della propria casa!

Così dice la leggenda.



Titolo: Creazione startup

Testo alternativo: Immagine che contiene garage di un edificio.

Oggi va sempre più di moda, sull'onda del successo che alcuni imprenditori hanno avuto nel settore digitale, parlare di **Startup**. Mi sono reso conto, un po' per come avviene per i lavori legati al mondo del digitale, che molti sono ancora confusi su cosa sia una Startup.

Cerchiamo di capirlo insieme.

H2: Cos'è una Startup

Sfatiamo subito dei miti:

- Non è solo un'attività legata al mondo del Digital
- Non hai bisogno di capitali enormi
- Non c'è scritto da nessuna parte che devi assumere migliaia di persone, quotarti in borsa e vendere, diventando miliardario
- Non è sinonimo di idea rivoluzionaria

Ora che abbiamo un'idea più chiara, andiamo ad analizzarla.

Si tratta di un'impresa emergente in forma di organizzazione temporanea o società di capitali in cerca di soluzioni organizzative e strategiche.

La caratteristica principale per questo tipo di azienda è lo sviluppo di un business model ripetibile e scalabile nel tempo, ad esempio la vendita di un prodotto o servizio nuovo, per cui qualcuno è disposto a pagare.

Una volta si faceva riferimento solo a quel tipo di attività legata a **internet**. Oggi ha "contaminato" ambiti diversi e di varia natura.

Chiaramente nel 2020 parlare di attività che non hanno un legame con il mondo digitale ed internet, converrai con me, è praticamente impossibile.

Facciamo un esempio: l'apertura di un bar rientra tra le imprese tradizionali. L'avvio di un'azienda agricola che produce frutta biologica e permette all'utente di acquistare un piccolo spazio da "gestire a distanza" ed ottenere i frutti direttamente a casa, senza muovere un dito, è una Startup.

Si capisce la differenza?

H2: Startup: Come iniziare

Come già detto nel paragrafo precedente, **creare una startup** non richiede, almeno inizialmente, dei capitali elevati. Molte attività sono nate con poche migliaia di euro, qualche **startup anche con meno di mille euro**.

La prima fase è quella di avere **un'idea**. Questa idea non deve per forza rivoluzionare il mondo, cambiare le economie e farvi scalare la classica **Forbes**.



Titolo: Idee Startup

Testo alternativo: Lampadina vera su lavagna con sei vignette vuote disegnate

H3: Come trovare idee per una startup?

La maggior parte delle Startup nascono per “**risolvere un problema**” o “**colmare un buco**” di una nicchia di mercato.

Create un **Business model** o un [Business Canvas](#), che riassume le caratteristiche del vostro prodotto o servizio e il suo **valore**, il target a cui vi rivolgete, il tipo di distribuzione e/o struttura aziendale e quali sono i canali di vendita.

La seconda fase è quella di avere un **Minimum Viable Product (MVP)**, ovvero un minimo prodotto funzionante da poter validare o invalidare. Questo ti consente di capire se la tua idea, qualunque essa sia, ha o meno un mercato.

Nessun investitore, specie in Italia, investirà mai dei soldi su qualcosa scritto bene su carta, senza un riscontro pratico.

Se non ha un mercato il gioco è molto semplice, fai prima a passare ad un'altra iniziativa.

Se ha mercato, allora puoi iniziare a capire quali sono i suoi **punti di forza** e i **punti deboli** e come migliorarla per poter validare il progetto e rendere possibile la scalabilità.

La terza fase è quella della messa a terra. È la conseguenza necessaria per la validazione.

In questa fase se tu fossi un fenomeno con tutte le hard e soft skills del caso, potresti anche pensare di far tutto da solo. La verità è che nessuno potrà mai mettere in piedi qualcosa in totale indipendenza.

Potresti coinvolgere amici e conoscenti che credono nel progetto come te e che hanno competenze trasversali, a cui puoi delegare parte dei compiti. Ma ad un certo punto dovrai necessariamente stabilire, nel tuo modello di business, delle figure chiave in grado di portare l'azienda ad un livello successivo.

H2: **Finanziamenti Startup**: Dove reperire i fondi per sviluppare la tua idea

Adesso ti starai domandando: *sì ok, ma dove li prendo i soldi?*



Titolo: Finanziamenti Startup

Testo alternativo: Mano inserisce moneta nel salvadanaio a forma di porcellino

Questo è uno degli step più complicati. Di idee a possibili soluzioni, potresti anche averne.

Mettiamo il caso che tu sia riuscito a validare la tua idea, quindi hai già fatto un piccolo **investimento iniziale**, anche solo quello di aver comprato un dominio e creato una landing page e fatto qualche sponsorizzata.

Adesso è arrivato il momento di fare il salto di qualità e raggiungere la fase di organizzazione aziendale, **per investire sullo sviluppo della tua azienda**.

Vediamo le possibili soluzioni:

- 3F: Family, Friends e Fools
- Crowdfunding
- Finanziamenti agevolati
- Incubatori
- Business Angels
- Venture Capital

I primi a cui chiedere di investire su di te sono la Famiglia, amici e dei “matti” visionari che credono nella tua iniziativa (in gergo tecnico “Folls”).

Un'altra alternativa è il **Crowdfunding**. Esistono molte piattaforme, tra cui [Kickstarter](#), nate negli ultimi tempi, dove puoi presentare la tua startup e avviare una sorta di finanziamento collettivo, ricevendo denaro da altre persone in cambio di una piccola quota societaria o di prodotti e servizi, gratuiti e in offerta. Questa strategia è consigliabile all'inizio del percorso.

I **Finanziamenti agevolati** non sono facili da ottenere. Devi dimostrare che la tua startup sia tecnologicamente innovativa. A quel punto potresti richiedere un prestito a fondo perduto (difficilmente sull'intero capitale). Spesso ti verrà richiesto un tuo capitale di partenza e la parte non a fondo perduto andrà restituita.

Un altro modo è quello di presentare la propria idea a **incubatori** e [acceleratori](#), che sono in grado di poter assistere l'azienda sia economicamente, sia per la fase di sviluppo e organizzazione aziendale. Entrare in programmi del genere vuol dire avere un **enorme potenziale**, ed è interesse dell'incubatore stesso svilupparlo.

Gli ultimi due metodi sono più o meno simili. Sono persone o società di investimento private che possono contribuire sia economicamente, sia a livello di competenze. Di

solito queste due figure entrano con grandi capitali quando la startup non è più considerata tale, ma un'azienda a tutti gli effetti.

Ci sarebbero altre fonti di finanziamento, ma ho deciso di elencare e descrivere solo le principali.

H2: Perché le startup falliscono

Questa parte è quella che nessuno vorrebbe mai leggere né provare.



Titolo: Perché le Startup falliscono

Testo alternativo: Uomo sconsolato con mani tra i capelli

Alcune Startup non partono nemmeno. Spesso la causa sta nella difficoltà nel reperire i fondi. Nel paragrafo precedente sembra una passeggiata, ma fidatevi, non lo è.

Anche chi riesce a reperire i primi fondi statisticamente fallisce al primo anno. Le indagini parlano di addirittura 9 startup su 10. Quindi, se non dovesse andare bene, non vi preoccupate siete in buona compagnia.

Ma quali sono i motivi del fallimento?

Le risposte potrebbero essere molteplici. I principali motivi del fallimento potrebbero risiedere in un gruppo poco affiatato o con figure non altamente

competenti e motivate. Litigare e non andare d'accordo con i propri compagni di viaggio è uno dei motivi più banali ma reali, specie in contesti di disordine.

Un altro motivo è la **mancaanza di una strategia chiara**, che va dallo sviluppo, alla ricerca di personale competente e alla **strategia di marketing**. Qui avere qualcuno di esterno in grado di indirizzarvi nel giusto processo decisionale, potrebbe diventare la vostra salvezza.

L'ultimo motivo, secondo me importante, è la mancanza di un mercato abbastanza grande per rendere il business scalabile. Potreste accorgervi, dopo un entusiasmo iniziale, che il vostro prodotto/servizio ha meno acquirenti di quello che ipotizzavate.

In quest'ultimo caso, un cambiamento veloce e repentino e un riadattamento del business alle esigenze del mercato, potrebbe portare la vostra impresa fuori da questo pericolo.

Infatti, molte startup nel corso del loro processo di sviluppo hanno cambiato completamente la loro idea di business iniziale, ottenendo il successo sperato. Uno degli esempi più lampanti è PayPal.

H3 Esperienza personale

A inizio del 2020 ho cercato di creare la mia Startup. Ho anche presentato il progetto a **it's campus**, riuscendo a rientrare nelle 24 aziende tra le oltre 250 in concorso. Causa Covid e altre cause a me sconosciute, non ho più avuto notizie.

Ho anche cercato di includere amici nel mio progetto. Dopo un'accelerata iniziale l'entusiasmo è venuto meno davanti alle difficoltà.

Ho provato a reperire fondi tramite prestiti bancari, finanziamenti agevolati. Ma ho capito che non ero ancora pronto per prendermi un rischio del genere, soprattutto non avevo validato il prodotto. Quest'ultimo motivo ha creato dei dubbi tra gli investitori privati.

Quindi per ora è tutto nel cassetto e chissà un giorno...

H3 Conclusione

Ora che conosci il **significato di startup**, hai tutte le basi per poter mettere in moto la tua macchina innovativa, ti consiglio di fare un salto da un commercialista specializzato in questo tipo di business ed investimenti.

Fammi sapere nei commenti cosa ne pensi e se hai qualcosa da aggiungere all'articolo.

Mi farebbe piacere sapere la tua opinione e/o scoprire se c'è qualche innovatore di successo tra di noi.

Motivazione:

Ho personalmente riscontrato nel 2020 un incremento di ricerca per la parola chiave "Startup".

In una ricerca personale per comprendere meglio il percorso di una startup, condotta ancora prima di iscrivermi tramite ricerche su Google, tendenze su YouTube e domande su Quora a cui sono iscritto, ho notato che c'è ancora molta difficoltà a capire cos'è.

Ho utilizzato un linguaggio colloquiale, l'articolo è indirizzato ad un utente che vuole conoscere qualcosa in più sull'argomento ma non vuole scendere troppo sul tecnico. Se fosse per un blog vero che si occupa di questi argomenti, avrei allegato link interni per chi voleva approfondire i concetti andando sul tecnico e puntando "sull'autorità".

Ho utilizzato un'esperienza personale come tecnica di persuasione (simpatia), per creare un legame con il lettore inesperto.

Parola chiave utilizzata nel titolo "Creare una Startup" scelta perché è richiesta nelle ricerche effettuate, con un incremento a settembre, ed è facile nel posizionamento.

Nel Sottotitolo ho scelto la parola chiave secondaria "Startup innovativa" che ha buon volume di ricerca.

Poi ho utilizzato più volte la parola "Startup" come parola primaria, che ha un ottimo volume di ricerca ed una difficoltà media di posizionamento.

Altre Parole chiave secondarie e correlate a coda lunga utilizzate nel testo che rispondono a molte query richieste:

"Startup: come iniziare" "Come trovare idee per una startup" "Finanziamenti Startup" **cpc alto media difficoltà** "Creare una startup con meno di mille euro" "Significato di Startup" "Perché le startup falliscono" **domanda abbastanza richiesta su answer the public e Quora.**

Le mie ricerche:



SEOquake ☐

come|startup

- come **fare una** startup
- come **creare una** startup
- come **investire in** startup
- come **trovare idee** startup
- come **creare una startup in proprio con meno di 1000 euro**
- come **presentare una** startup
- come **si fa a creare una startup innovativa**
- come **investire nelle** startup
- come **fare un business plan** startup
- come **nasce una** startup

[Segnala previsioni inappropriate](#)
[Ulteriori informazioni](#)

configurata su un modello temporaneo o comunque come una ...
Hai visitato questa pagina 2 volte. Ultima visita: 12/10/20



SEOquake ☐

startup

- startup
- startup **significato**
- startup **innovative**
- startup **italia**
- startup**per**
- startup **geeks**
- startup **registro imprese**
- startup **cos'è**
- startup **italiane**
- startups

[Segnala previsioni inappropriate](#)
[Ulteriori informazioni](#)

configurata su un modello temporaneo o comunque come una ...
Hai visitato questa pagina 2 volte. Ultima visita: 12/10/20

V
S
In
er

S
U
sc

st
D

CONFRONTI [35]

<input type="checkbox"/>	KEYWORD ?		VOL ?		CPC ?		PD ?	SD ?
<input type="checkbox"/>	finanziamento startup	↗	1.000		€1,78		78	42
<input type="checkbox"/>	finanziare startup	↗	1.000		€1,78		78	42
<input type="checkbox"/>	finanziamenti startup	↗	1.000		€1,40		70	40
<input type="checkbox"/>	finanziamenti startup eu	↗	1.000		€1,42		69	34
<input type="checkbox"/>	finanziatori startup	↗	1.000		€1,02		60	37

ESPORTA COME CSV

COPIA NEGLI APPUNTI

CONFRONTI [35]

<input type="checkbox"/>	KEYWORD ?		VOL ?		CPC ?		PD ?	SD ?
<input checked="" type="checkbox"/>	startup cosa sono	↗	260		€0,64		8	16
<input checked="" type="checkbox"/>	startup cosa significa	↗	70		€0,33		14	18
<input checked="" type="checkbox"/>	startup cosa è	↗	70		€0,94		14	18
<input checked="" type="checkbox"/>	startup come iniziare	↗	50		€0,76		26	21
<input type="checkbox"/>	startup come si scrive	↗	40		€0		2	6

ESPORTA COME CSV

COPIA NEGLI APPUNTI

SUGGERITE [467]

CORRELATE [13.996]

DOMANDE [54]

PREPOSIZIONI [23]

CONFRONTI [35]

<input type="checkbox"/>	KEYWORD ?		VOL ?		CPC ?		PD ?	SD ?
<input checked="" type="checkbox"/>	startup	↗	40.500		€0,61		25	51
<input checked="" type="checkbox"/>	startup innovative	↗	6.600		€1,08		44	33
<input type="checkbox"/>	startup italia	↗	2.900		€0,28		17	24
<input type="checkbox"/>	startup serie tv	↗	1.300		€0		1	14
<input type="checkbox"/>	startup wear	↗	1.000		€0,75		1	19

CONFRONTI [35]

<input type="checkbox"/>	KEYWORD ?		VOL ?	CPC ?	PD ?	SD ?
<input checked="" type="checkbox"/>	startup significato	↗	880	€0,67	5	20
<input type="checkbox"/>	startup registro imprese	↗	720	€0,28	1	14
<input checked="" type="checkbox"/>	startup cos'è	↗	720	€0,47	6	20
<input type="checkbox"/>	startup geeks	↗	720	€0,97	1	19
<input checked="" type="checkbox"/>	startup definizione	↗	590	€0,39	6	20

ESPORTA COME CSV

COPIA NEGLI APPUNTI

<input checked="" type="checkbox"/>	startup finanziamenti	↗	320	€0,84	50	34
<input type="checkbox"/>	startup turismo	↗	320	€1,31	3	19
<input type="checkbox"/>	startup vaprio	↗	320	€0,45	1	19
<input type="checkbox"/>	startup weekend	↗	320	€0,90	1	19

Panoramica keyword: startup

VOLUME DI RICERCA ?

40.500

ALTO

SEO DIFFICULTY ?

51

PAID DIFFICULTY ?

25

FACILE

COSTO PER CLICK (CPC) ?

€0,61



La pagina web media che si posiziona nelle top 10 ha **214 backlink** e un **domain score di 60**.

VOLUME

■ Volume di ricerche da mobile
 ■ Volume di ricerche da desktop
