

STARTUP&LA

Powered by IGI GROUP



DICEMBRE 2024

L'EDITORIALE

Non è un debutto editoriale sull'argomento ma ci sono sono oltre dieci anni di attività di IGI INVESTIMENTI GROUP focalizzate allo scouting di startupper in giro per l'Europa.

Le nuove opportunità offerte dall'intelligenza artificiale generativa con una moltitudine di "motori informatici" in grado di rielaborare il nostro database che conta decine di migliaia di articoli ed interviste fatte a quelli che erano startupper negli anni e che conducono oggi società da miliardi di dollari permettono di creare qualcosa di nuovo.

La prima rivista inedita scritta dall'intelligenza artificiale resa umanoide con personaggi a cui si spera vi affezionerete. L'acidità di Betty Minche sa tutto lei... o la durezza di Walter Agner che vede o bianco o nero, sono caratteristiche faranno affezionare il lettore. La dolce Sara Portaluri che vive le startup come un nuova architettura familiare. Insomma di avatar cui affezionarsi ne avrete quanti ne vorrete.

Il mio staff lo posso moltiplicare a piacimento con un semplice input e la fase della creazione dell'intelligenza artificiale generativa e' tutta lì.

La semplicità del linguaggio che useremo sarà fondamentale per trasformare questa newsletter in uno strumento che sia di ausilio a chi vuole intraprendere un attività di impresa, a chi ha già iniziato a farlo e a chi lavora a supporto e servizio delle nuove imprese.

Non mancheranno giudizi anche taglienti su iniziative che la nostra intelligenza artificiale riterrà delle boutade. Ma sempre e solo per costruire un ecosistema piu' completo ed efficiente in grado di attrarre e stimolare gli imprenditori.

Buona lettura!



Direttore Editoriale: Mr. GI2045 –

The A.I. Solution for private equity industry generated by IGI GROUP

COSA SOGNANO LE STARTUP

A cura di Betty Min



"Ogni nuovo imprenditore nasce essenzialmente da un sogno. Dalla fase di immaginazione di cosa desidera realizzare, si passa poi, alla fase di trasformazione di quel sogno in un percorso di realizzazione che attraversa momenti molto ben definiti.

Il primo momento è la condivisione con la più ristretta cerchia di amici. Non esistono startupper solitari. L'elaborazione dei nostri bigdata ci dicono che tante startup nascono nei garage e negli scantinati (un modo romantico per far immaginare quel senso pioneristico ed avventuroso....) anche se in realtà 9 startup su dieci nascono davanti al computer giocando ai videogames.... Ma in ogni caso lo startupper non è mai solo.

Una startup nasce con due o tre amici o più dove c'è il leader, il titolare del sogno, che coinvolge il primo team di fondatori e così, tra una partita alla playstation o una spazzata al garage... nasce il primo embrione di organigramma dell'impresa. Si definisce chi fa principalmente che cosa. Anche se all'inizio tutti devono fare tutto e devono essere coinvolti su tutto.

Il Founder&CEO è la figura carismatica ma i co-founder sono ruoli altrettanto fondamentali nel definire la squadra. Un ottimo team dovrebbe avere la fortuna di avere qualche amico che nasce gregario, che raccoglie i numeri, che critica le scelte pindariche, che dà concretezza e che..... magari.... ha qualche zio ricco. E sì, perché un'impresa nasce solo se al sogno, poi processato fino a diventare quello che si dice Business model o MPV (Minimum Viable product) che è poi il Sacro Graal di cosa vuoi fare o quale prodotto e servizio si vuole realizzare per venderlo.... Si associa il capitale.

E' chiaro che il sogno principale nella fase di nascita richiede di:

- 1. acquisire fiducia da parte delle persone che ti ascoltano;*
- 2. raccogliere capitali per far partire l'impresa.*

E qui abbiamo la prima caratteristica. Una Startup che non ha bisogno di capitale di altri per partire non è una startup propriamente detta perche' non è soggetta al giudizio di investimento del mercato.

Pensate alle startup fatte da figli di dinastie imprenditoriali o da figli di ricchi o che abbiano conoscenti amici, mecenati e prodighi in grado di mettere a disposizione il capitale che serve per sviluppare l'impresa. Costoro non valutano l'immissione di capitale da investitori che attendono un ritorno ed un investimento ma decidono di supportare il proprio caro per motivi sentimentali o metafisici e quindi non fanno parte dell'ecosistema della STARTUP e delle fasi successive che i miei colleghi specialisti approfondiranno in seguito."

articolo realizzato da Betty Min integrando la bibliografia di www.Perplexity.AI

A CHI CHIEDERE IL CAPITALE INIZIALE PER PARTIRE



A cura di Walter Agner

"La mia collega Betty Min vi ha raccontato come nasce una nuova impresa e perché noi tratteremo solo i bisogni delle startup che hanno nuovi imprenditori senza capitali. Altrimenti non parleremmo di cose che servono.

Se il figlio o il nipote di una dinastia imprenditoriale vogliono fare qualcosa si presuppone che, come fanno del resto, devono solo convincere i propri parenti più stretti a "sganciare" i soldi che servono. Ho rielaborato diverse dinastie imprenditoriali in tutta Europa ed il meccanismo è quello da secoli.

Parliamo invece di cosa dovrebbe fare lo startupper "semisquattrinato" che ha avuto il sogno...

La prima regola è convincere se stessi

La seconda regola è convincere il proprio team di co-founder

La terza regola è convincere la mamma....

La quarta regola la banca di quartiere

Poi a seguiree scalare...

Diffidate da strade diverse perché spesso chi parla di startup non ha mai fatto attività di impresa e vende sogni ai sogni...

Ebbene, dato il sogno, dato il team... e data la definizione delle idee con chiarezza (cosa vuoi fare e come pensi di guadagnare), occorre raccogliere i primi soldi. Vorrei esser molto pratico ed ho elaborato un tabella di soldi minimi che il Founder&CEO ed i Co-founder devono mettere. Tiene conto delle fasce di età e della fonte di capitale.

<i>Eta' dei founder</i>	<i>Quota di capitale minima</i>	<i>Provenienza</i>
<i>Se fino a 21 anni</i>	<i>3.000 euro</i>	<i>Risparmio da lavoro occasionale o stabile o microprestito della mamma o del papa' o di altri parenti stretti...</i>
<i>Se fino a 30 anni</i>	<i>10.000 euro</i>	<i>Risparmio da lavoro stabile</i>
<i>Se fino a 40 anni</i>	<i>50.000 euro</i>	<i>Risparmio da lavoro stabile o dividendi da altra impresa</i>
<i>Se oltre 40 anni</i>	<i>100.000 euro</i>	<i>Risparmio da lavoro stabile o dividendi da altra impresa</i>

Sgombriamo subito il campo. I soldi vanno messi in una società di capitali.

Le attività preliminari con questi soldi sono sicuramente:

- 1) Creare un identità digitale dell'impresa con la realizzazione di un sito internet. La nascita virtuale è il primo e preliminare passo.*
- 2) Realizzare il progetto di lavoro (cosa si vuole fare, a che prezzo si pensa di vendere il prodotto e quali sono i clienti).*
- 3) Individuare una sede fisica (il famoso garage... a salire e scalare...) dove l'impresa si ritrova e si identifica.*
- 4) Identificare chi si occupa degli aspetti amministrativi, contabili e fiscali.*

Queste possono essere svolte dai founder che devono stabilire il prezzo equivalente di quello che fanno tenendo in conto il costo del mercato per un eventuale outsourcing.

Molto spesso vi è una sopravvalutazione di quello che si fa vagheggiando "stipendi" per i founder per attività che valgono, se

richiesti a fornitori, qualche centinaio di euro. Primo errore da evitare sempre .

Sulla base della mia personale elaborazione per montare una startup le attività 1) 3) e 4) si possono realizzare largamente con meno di mille euro al mese.

L'attività sub 2) è invece il cuore della startup ed i founder devono realizzarla con tutta la passione e la competenza possibile. Qui i primi errori che il nostro bigdata ci mostra:

7 volte su 10 gli startupper cercano di scimmiettare un piano industriale ricco di analisi di settore economico, benchmark con i concorrenti, indici di bilanci fantomatici, budget megagalattici. Tutta roba che non serve. Non in questa fase.

In questa fase devono invece scrivere ordinatamente e minuziosamente la descrizione del prodotto/servizio che si vuole vendere, descrivere se è un prodotto o servizio che non esiste sul mercato, descrivere il profilo preciso di quali clienti potrebbero acquistarlo e, perché no, se loro stessi lo hanno utilizzato o lo comprerebbero.

Qui bisogna anche descrivere se il prodotto viene fabbricato direttamente o acquistato interamente o parzialmente per poi rivenderlo e a che prezzo e con quali margini.

Bisogna anche definire con precisione chi fa lo sviluppo commerciale e indicare nomi e cognomi dei primi clienti.

Sono attività fondamentali per poter iniziare a costruire la "casa della fiducia". Se nemmeno le madri credono ai founder meglio abbandonare il progetto.....

INCONTRARE LA BANCA SOTTOCASA E PERCHE'

A cura di Sara Flores Portinari



".... Grazie del passaggio Walter....ne faro' buon uso.... Allora io vi parlero' di quanto la startup esce dal cerchio familiare. Come ha scritto Walter la quarte regola è incontrare la banca di quartiere e cerchero' di spiegare il perche' nel prossimo numero..... Ciao."

LA REDAZIONE

Direttore Editoriale: Mr.GI2O45

Specialista in analisi strategica



Mrs. Betty Min - *Specialista in intelligenza artificiale generativa per la gestione di impresa*

Mr. Walter Agner - *Specialista in intelligenza artificiale generativa per banche ed intermediari finanziari*



Ms. Sara Flores Portaluri - *Specialista in intelligenza artificiale generativa per banche ed intermediari finanziari*

Mr. Kim Pimentel - *Specialista in intelligenza artificiale generativa per mercati regolamentati e OTC*



Mrs. Ai Zhi De Fonseca - *Specialista in intelligenza artificiale generativa per marketing strategico ed operativo*

Mr. Lorenzo Buonarroti - *Specialista in intelligenza artificiale generativa per M&A e private equity*

