

1

RECLUTA IL TEAM CHE DOVRA' LAVORARE ALL'IDEA CHE CAMBIA IL MODO DI FARE LE COSE.

- RECLUTA IL TEAM** con le caratteristiche che servono: un Team multidisciplinare, non doppioni. (Non si vince né con 11 attaccanti né con 11 portieri).
- NOMINA UN FACILITATORE** in quanto ogni Team ha bisogno di un facilitatore che rimuova gli ostacoli che si incontrano durante il cammino.

2

IDEA E VISION

Devi avere chiari da subito i 4 punti sotto indicati:

- **MUST (DEVI)**
Elementi non-negoziabili che non puoi omettere.
- **SHOULD (DOVRESTI)**
Criteri non essenziali che ti piacerebbe avere.
- **COULD (POTRESTI)**
Qualsiasi cosa non immediatamente collegata a realizzare la tua vision.
- **WON'T (NON VUOI)**
Cose non-negoziabili che NON farai in modo categorico.

3

PERSONA CANVAS

- Chi è il tuo cliente?
- Dagli un nome e un ruolo reale
- Evidenzia i suoi bisogni, le sue speranze, le sue paure

4

BUSINESS MODEL CANVAS

- **SEGMENTI DI CLIENTELA**
Elenca i tre segmenti più importanti. Cerca i segmenti che forniscono i ricavi maggiori.
- **PROPOSTA DI VALORE**
Quali sono i tuoi prodotti e servizi? Qual è il lavoro che svolgi per il tuo cliente?
- **FLUSSI DI RICAVI**
Elenca i tuoi tre flussi di ricavi più grandi. Se fai le cose gratis, mettile comunque qui.
- **CANALI**
Come comunichi con i tuoi clienti? Come distribuisce la tua proposta di valore?
- **RELAZIONI CON I CLIENTI**
Come si presentano e come mantieni le relazioni?
- **ATTIVITÀ CHIAVE**
Cosa fai ogni giorno per gestire il tuo modello di business?
- **RISORSE CHIAVE**
Elenca le persone, la conoscenza, i mezzi e il denaro che ti servono per gestire il tuo business.
- **PARTNER CHIAVE**
Elenca i partner senza cui non puoi fare business (non i fornitori).
- **STRUTTURA DEI COSTI**
Elenca i costi più grandi guardando alle attività e alle risorse.

5

CONTEXT MAP CANVAS

- Quale è il tuo mercato?
- Trend futuro.
- Legislazione

6

STORYTELLING CANVAS

COSTRUISCI IL TUO STORYTELLING PER TROVARE ADESIONI ALLA TUA IDEA



9

VALIDAZIONE

TROVA L'IPOTESI BASE DELLA TUA IDEA E PROVA A FARLA CADERE QUANTO PRIMA.

8

PROTOTIPAZIONE

- Prima di lanciare il prodotto fai dei prototipi poco costosi
 - Quando fai un prototipo abbi chiaro cosa vuoi sapere davvero.
 - Ricorda: non lanciare un prodotto è doloroso, non imparare è fatale.
- PROTOTIPARE = IMPARARE**

7

IDEAZIONE

COME TROVARE PIU' PERCORSI PER LA TUA IDEA:

- MURO DELLE IDEE**
- INNOVATION MATRIX.**

