



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

Da Family a Company

Startup mindset

4.11

Chi siamo?



Galileo Visionary District è il parco scientifico e tecnologico di Padova che nasce con l'obiettivo di supportare le aziende nei processi di innovazione in diversi ambiti:

- **design e comunicazione**
- **materiali innovativi**
- **virtual reality**
- **design thinking**
- **marketing e strategia**

Start Cube nasce nel **2004** come naturale prosecuzione del premio Start Cup Veneto, come luogo per accelerare la crescita di spin-off universitari.

Mission: *accelerare la crescita di progetti di impresa meritevoli semplificando la vita dei futuri imprenditori, offrendo loro servizi ad alto valore aggiunto **che possano fargli risparmiare tempo e soldi***

Agenda

Una introduzione al mondo startup

Perché le startup falliscono

Una visione di ecosistema

La vostra Cereal Box

Agenda

Una introduzione al mondo startup

Perché le startup falliscono

Una visione di ecosistema

La vostra Cereal Box

Da Steve Blank un nuovo modo di fare impresa

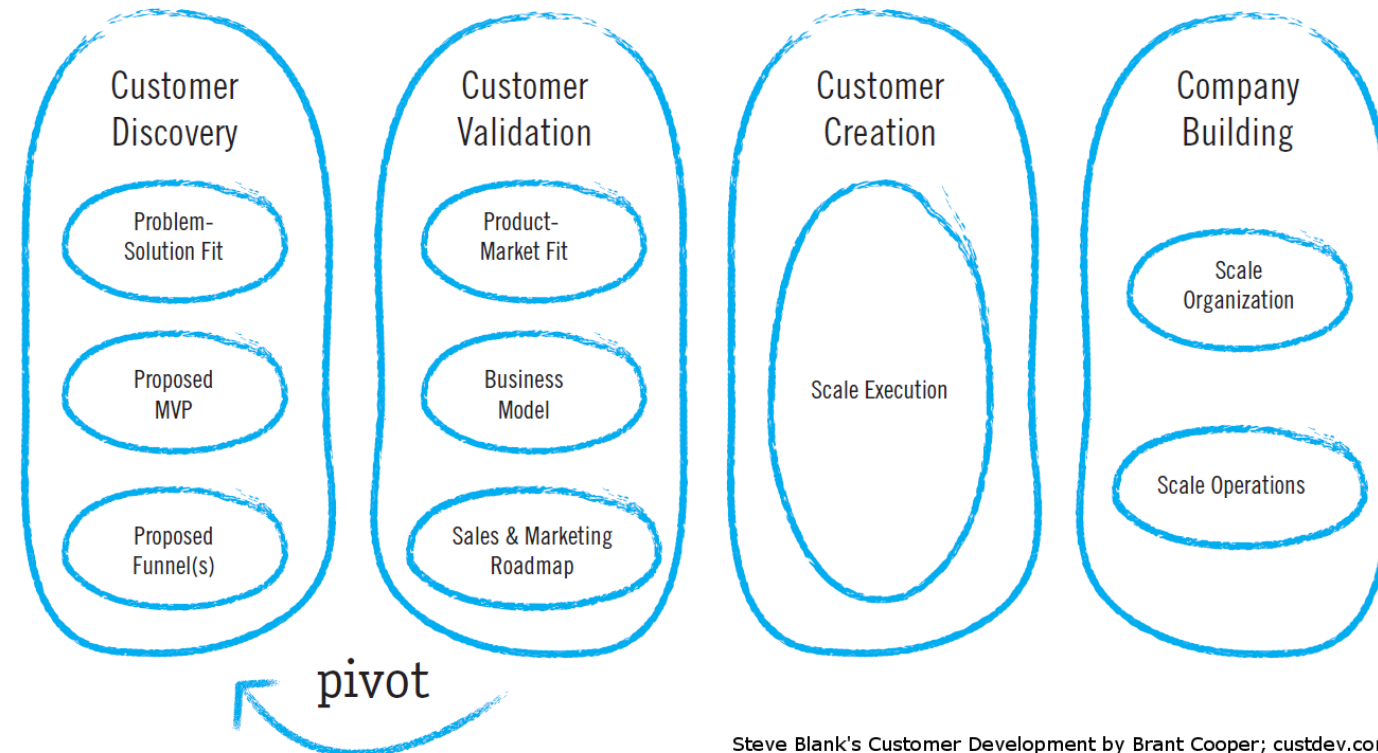
Steve Blank è un imprenditore, autore e insegnante noto per aver rivoluzionato il mondo delle startup con il suo approccio innovativo al lancio di nuove imprese. È considerato uno dei pionieri del "**Lean Startup Movement**" e ha introdotto il metodo del "**Customer Development**", che enfatizza l'importanza di **comprendere i bisogni dei clienti prima di sviluppare prodotti o servizi**. Blank ha influenzato l'approccio alle startup puntando sulla sperimentazione e sull'iterazione continua, e le sue idee sono alla base di metodologie utilizzate oggi in tutto il mondo. I suoi corsi e libri, come ***The Four Steps to the Epiphany***, sono essenziali per chiunque voglia avviare una startup di successo



The Four Steps to the Epiphany

1. **Customer Discovery:** Identificare e validare i bisogni dei clienti prima di sviluppare il prodotto.
2. **Customer Validation:** Testare il prodotto sul mercato per confermare l'interesse dei clienti reali e perfezionare il modello di business.
3. **Customer Creation:** Creare una domanda per il prodotto attraverso strategie di marketing, concentrandosi sui segmenti di clientela più profittevoli.
4. **Company Building:** Trasformare la startup in un'organizzazione strutturata e scalabile, passando da una fase sperimentale a un modello di business consolidato.

Customer Development



Take away

Metodo: quando hai una idea geniale, quando intercetti un need, serve un processo di implementazione e messa a terra

Iterazione e apprendimento continuo: L'intero processo è ciclico; iterare e adattarsi ai feedback dei clienti è cruciale per raggiungere il successo.

Pivot: il processo, se ben applicato, permette anche di cambiare target, funzionalità o mercato (talvolta anche di abbandonare il progetto).

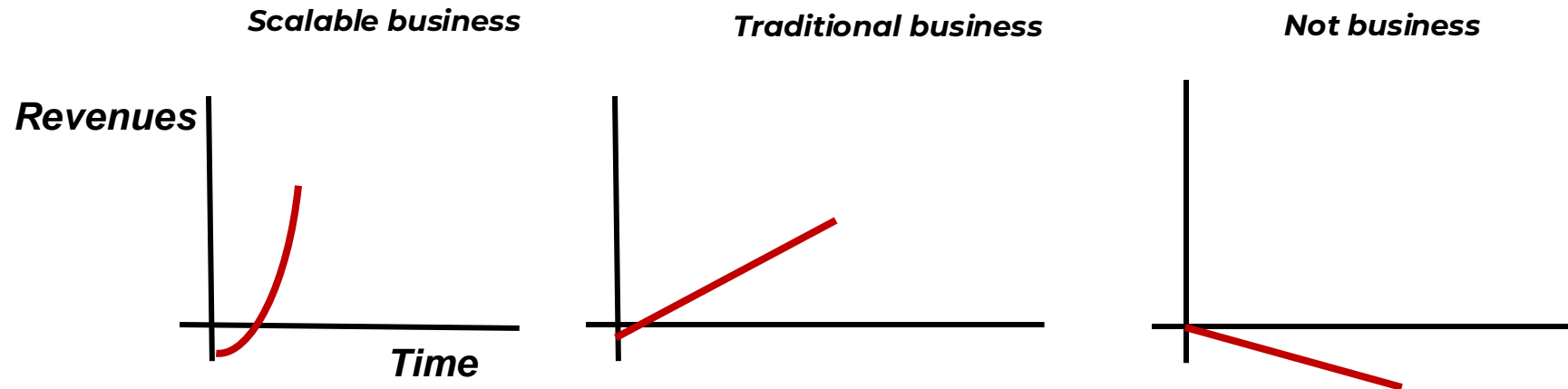
Startup

Un'organizzazione temporanea
che ha lo scopo di cercare un
**business model sostenibile,
scalabile e ripetibile**

Scalabilità e strategia

Scalabile

- Crescere più che proporzionalmente rispetto alle risorse che hai investito
- Permettere di generare delle fee ricorrenti e di fidelizzazione del cliente



Alcune storie e brevi insegnamenti

NETFLIX

Netflix

Anno di partenza: 1997

Storia: Reed Hastings e Marc Randolph fondarono Netflix come servizio di noleggio DVD per corrispondenza. Con il tempo, la società ha introdotto lo streaming online, cambiando radicalmente il modo in cui i consumatori accedono ai contenuti video e diventando una delle principali piattaforme di intrattenimento.

Capitale raccolto (primi 5 anni): Circa 100 milioni di dollari, tra finanziamenti privati e IPO nel 2002.

Inizio dei profitti: 2003. Netflix ha raggiunto la redditività sei anni dopo la fondazione, spinta dall'aumento degli abbonati e dall'innovazione nel modello di business con il passaggio allo streaming.

Alcune storie e brevi insegnamenti



PayPal

Anno di partenza: 1998

Storia: Fondata da Max Levchin, Peter Thiel, e Luke Nosek come Confinity, l'azienda offriva inizialmente software di sicurezza per dispositivi palmari. Nel 1999 si è concentrata sui pagamenti digitali e, dopo una fusione con X.com di Elon Musk nel 2000, è stata rinominata PayPal. La piattaforma ha rapidamente guadagnato popolarità come metodo di pagamento sicuro e comodo per le transazioni online, diventando lo standard di riferimento per gli acquisti su eBay.

Capitale raccolto (primi 5 anni): Circa 200 milioni di dollari, inclusi finanziamenti privati e venture capital, oltre alla IPO nel 2002 che ha raccolto circa 70 milioni di dollari.

Inizio dei profitti: 2002. PayPal ha raggiunto la redditività lo stesso anno della sua IPO, supportato da una base utenti in crescita e dalla partnership con eBay, che ha portato eBay ad acquisirla per 1,5 miliardi di dollari nello stesso anno.

Alcune storie e brevi insegnamenti



Spotify

Anno di partenza: 2006

Storia: Fondata da Daniel Ek e Martin Lorentzon in Svezia, Spotify è nata come piattaforma di streaming musicale basata su un modello freemium. Grazie ad accordi con le principali case discografiche e all'offerta di un'ampia gamma di brani gratuiti con pubblicità, Spotify ha attratto rapidamente utenti e investitori, rivoluzionando l'industria musicale.

Capitale raccolto (primi 5 anni): Circa 85 milioni di dollari

Inizio dei profitti: Non ha raggiunto profitti netti stabili. Spotify continua a investire nell'espansione e nell'acquisizione di contenuti e non ha ancora generato profitti sostenibili, nonostante una crescita significativa degli abbonati.

Alcune storie e brevi insegnamenti



Airbnb

Anno di partenza: 2008

Storia: Nata a San Francisco come una soluzione temporanea per coprire le spese d'affitto, Airbnb è stata fondata da Brian Chesky, Joe Gebbia e Nathan Blecharczyk per consentire alle persone di affittare brevi soggiorni nei loro appartamenti. L'idea è nata quando i fondatori affittarono un materasso gonfiabile nella loro casa.

Capitale raccolto (primi 5 anni): 120 milioni di dollari

Inizio dei profitti: 2016. Dopo un lungo periodo di crescita e raccolta di fondi, Airbnb ha raggiunto il pareggio e iniziato a generare profitti otto anni dopo la fondazione.

Alcune storie e brevi insegnamenti



WeRoad

Anno di partenza: 2017

Sede: Milano, Italia

Storia: Fondata da Paolo De Nadai, WeRoad è una piattaforma che organizza viaggi di gruppo per giovani, puntando a creare esperienze autentiche per chi desidera esplorare il mondo insieme ad altre persone. La formula di WeRoad prevede itinerari curati e guide esperte che conoscono profondamente le destinazioni, rendendo ogni viaggio un'esperienza personalizzata e coinvolgente. WeRoad ha innovato il settore del turismo, conquistando il mercato italiano e espandendosi in altre parti d'Europa.

Capitale raccolto (primi 5 anni): Circa 2,5 milioni di euro, tramite round di investimento che hanno permesso l'espansione internazionale e lo sviluppo tecnologico della piattaforma.

Inizio dei profitti: WeRoad ha iniziato a registrare profitti nel 2019, due anni dopo il lancio, grazie alla combinazione di un modello di business basato su margini competitivi e alla crescente popolarità dei viaggi esperienziali tra i millennial.

Alcune storie e brevi insegnamenti



Anno di partenza: 2020

Storia: Fondata a Napoli da Danila De Stefano, Uno Bravo è una piattaforma di psicologia online che collega pazienti con psicologi qualificati attraverso sessioni a distanza. Nata dall'esigenza di rendere più accessibile la terapia psicologica e ridurre le barriere logistiche, Uno Bravo ha costruito rapidamente una rete di professionisti e un sistema di abbinamento che garantisce un servizio personalizzato per ogni paziente.

Capitale raccolto (primi 5 anni): Uno Bravo ha autofinanziato gran parte della sua crescita iniziale e ha puntato su una crescita organica. Nel 2022, tuttavia, ha ottenuto il sostegno di investitori per supportare l'espansione nazionale.

Inizio dei profitti: Uno Bravo ha raggiunto la redditività già entro il primo anno di attività grazie alla crescente domanda di supporto psicologico online e alla scalabilità del modello. La startup continua a crescere mantenendo un approccio sostenibile e incrementando il numero di utenti e terapeuti.

Alcune storie e brevi insegnamenti

OURA



Anno di partenza: 2013

Sede: Oulu, Finlandia **Storia:** Oura Health è stata fondata per sviluppare dispositivi wearable che monitorassero salute e benessere attraverso un design discreto. L'anello Oura è il loro prodotto di punta: un anello intelligente che monitora parametri come il sonno, la frequenza cardiaca e i livelli di attività fisica, fornendo agli utenti feedback dettagliati. La startup ha acquisito una base di utenti fedeli grazie alla crescente attenzione verso la salute e al valore di un dispositivo poco invasivo ma preciso.

Capitale raccolto (primi 5 anni): Circa 20 milioni di dollari, con finanziamenti da fondi europei e internazionali che hanno permesso di sviluppare il prodotto e raggiungere i mercati internazionali.

Inizio dei profitti: Oura ha raggiunto la redditività intorno al 2020, sette anni dopo la fondazione, grazie alla crescente domanda di dispositivi per la salute e alla visibilità data da partnership con atleti e personaggi pubblici, che hanno accelerato la popolarità del prodotto.

Alcune storie e brevi insegnamenti



Impossible Food

Anno di partenza: 2011

Sede: Redwood City, California, USA; sede europea nei Paesi Bassi (Utrecht)

Storia: Fondata dal biochimico Patrick O. Brown, Impossible Foods nasce per sviluppare carne a base vegetale che simuli il gusto, l'aspetto e la consistenza della carne tradizionale, con l'obiettivo di ridurre l'impatto ambientale dell'industria della carne. La startup ha fatto il suo ingresso nel mercato con l'Impossible Burger, riscuotendo un successo significativo tra consumatori attenti alla sostenibilità e ottenendo partnership con catene di ristorazione e distributori.

Capitale raccolto (primi 5 anni): Oltre 300 milioni di dollari, con finanziamenti da fondi di venture capital e investitori privati, tra cui Bill Gates, che hanno contribuito alla ricerca e allo sviluppo del prodotto, oltre all'espansione del marchio nei mercati globali.

Inizio dei profitti: Impossible Foods non ha ancora raggiunto profitti netti sostenibili, poiché reinveste costantemente per espandere la produzione e la distribuzione. Tuttavia, la crescita costante delle vendite e della domanda per i prodotti a base vegetale indica che il business è su un percorso di crescita verso la sostenibilità finanziaria.

Due veloci storie made in Start Cube



Anno di fondazione: 2019

Sede: Padova, Italia **Storia:** Oraigo, fondata da Michele Galetta, è focalizzata sullo sviluppo di dispositivi di sicurezza per prevenire colpi di sonno alla guida, utilizzando una fascia anti-sonno con tecnologia Brain-Computer Interface (BCI). Il dispositivo rileva i segnali cerebrali del conducente per prevenire episodi di sonnolenza, rivolgendosi principalmente ai conducenti professionisti e alle compagnie di trasporto. La startup ha collaborato con l'Autodromo di Imola per test sul campo.

Capitale raccolto (primi 5 anni): Oraigo ha ottenuto investimenti seed da investitori italiani e istituti di ricerca, sostenendo lo sviluppo e i test del prodotto. (250k, 1 milione)

Inizio dei profitti: Oraigo non ha ancora raggiunto una piena redditività, concentrandosi sulla fase di sperimentazione e certificazione per avviare la commercializzazione a livello internazionale nei prossimi anni

Due veloci storie made in Start Cube



Station per cocktails.

Station per birre.

Station per soft drinks.

Station refrigerate.



Chi siamo.

Come siamo nati e come siamo cresciuti, affrontando le difficoltà e cogliendo ogni occasione per migliorare il mondo del Bar e della ristorazione. Permettici di far parte del tuo mondo.

Anno di fondazione: 2021

Sede: Schio, Vicenza **Storia:** Omega Station, conosciuta con il marchio Station Deus, produce e commercializza postazioni da barman modulari e portatili. Fondata con l'obiettivo di rivoluzionare le attrezzature per bartender, l'azienda ha sviluppato stazioni da cocktail personalizzabili e smontabili, che possono essere utilizzate sia in interni che all'aperto. Grazie alla qualità dei materiali e alla flessibilità d'uso, Omega Station ha guadagnato popolarità tra i professionisti del settore.

Capitale raccolto: nessuno.

Inizio dei profitti: subito. Omega Station obiettivo di fatturato > 1 milione di euro

Una overview

Startup	Anno di fondazione	Luogo	Capitale raccolto (primi 5 anni)	Inizio dei profitti
PayPal	1998	Palo Alto, California, USA	Circa 200 milioni di dollari	2002
Netflix	1997	Los Gatos, California, USA	Circa 100 milioni di dollari	2003
Impossible Foods	2011	Redwood City, USA (sede europea a Utrecht, Paesi Bassi)	Circa 300 milioni di dollari	Non ancora profitti netti
Spotify	2006	Stoccolma, Svezia	Circa 85 milioni di dollari	Non ancora profitti netti
Airbnb	2008	San Francisco, USA	Circa 120 milioni di dollari	2016
Oura Health	2013	Oulu, Finlandia	Circa 20 milioni di dollari	2020
WeRoad	2017	Milano, Italia	Circa 2,5 milioni di euro	2019
Oraigo	2019	Padova, Italia	Fondi iniziali da investitori locali	Non ancora profittevole
Uno Bravo	2020	Napoli, Italia	Autofinanziamento iniziale	Entro il primo anno
Omega Station	2021	Schio, Vicenza, Italia	Autofinanziamento	Profittevole

Morale

TEMPO DI SVILUPPO

CREDIBILITÀ DI TEAM E
CAPACITÀ DI ATTRARRE
CONSENSI

DEDIZIONE E COMMITMENT

MARKET DRIVEN (NO
PRODUCT DRIVEN)

Soprattutto

Devi essere costante, piuttosto che perfetto

Agenda

Una introduzione al mondo startup

Perché le startup falliscono

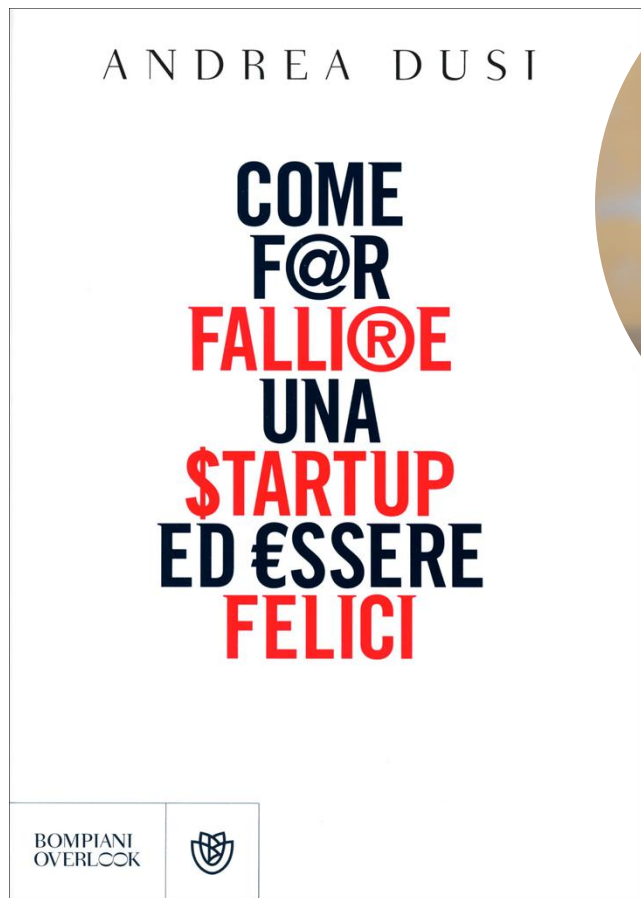
Una visione di ecosistema

La vostra Cereal Box

Fallimento delle startup (dati Chat GPT)

Regione	Fallimento entro 1 anno	Fallimento entro 3 anni	Fallimento entro 5 anni	Fallimento entro 10 anni
Mondo	10-15%	30-40%	50-60%	70-90%
Stati Uniti	20%	30%	50%	70%
Europa	20-25%	40%	55-60%	70-80%
Italia	25%	40-50%	60-65%	80-85%

Perché le startup falliscono



«Nel 2006, abbiamo creato Wish Days (oggi conosciuta soprattutto per i cofanetti regalo **Emozione3**, inizialmente per il primo sito italiano di vendita di esperienze regalo, *Elation.it*).

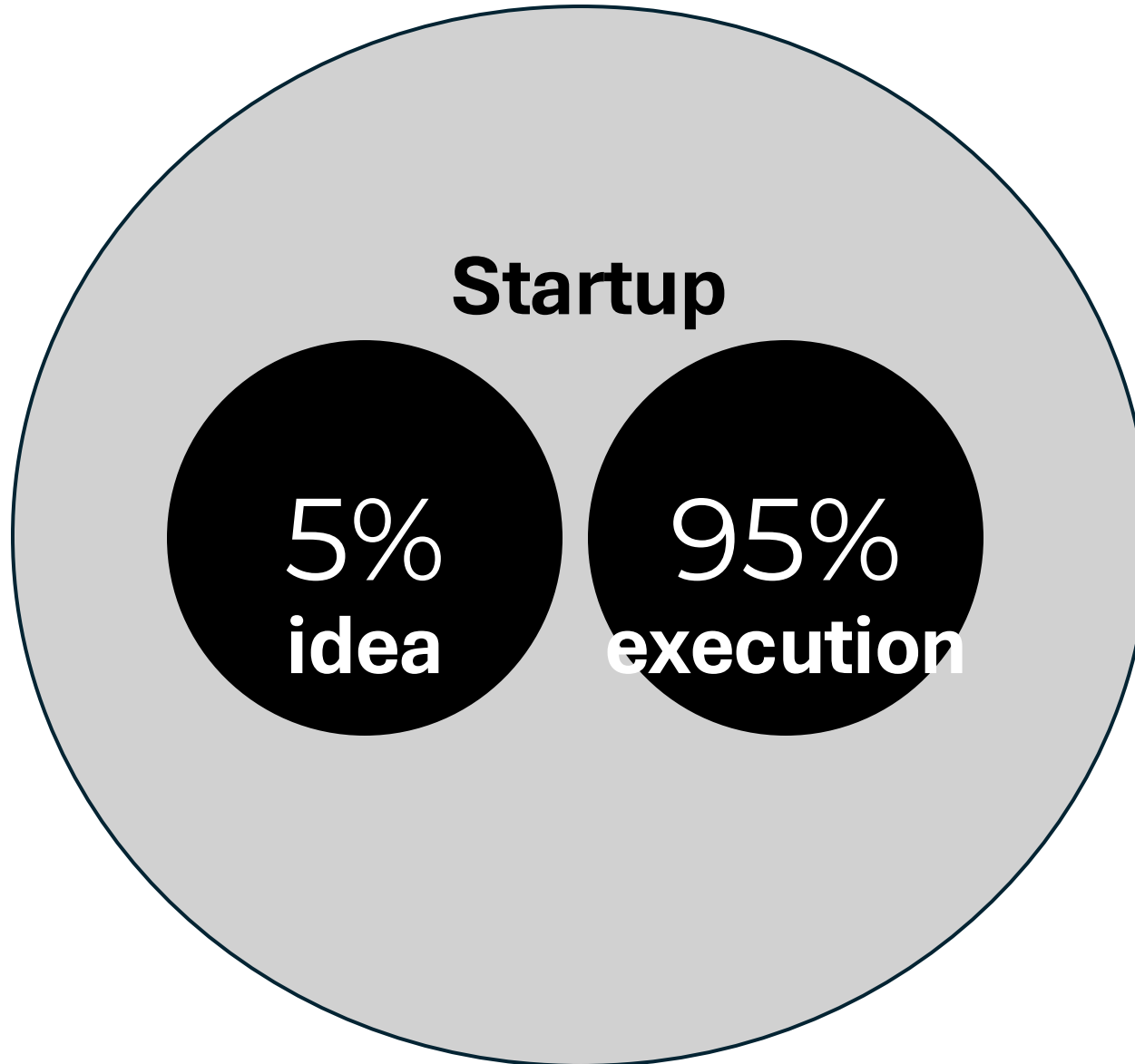
Ad aprile 2016 abbiamo venduto la nostra società al gruppo Smartbox e dopo 2 mesi di passaggi di consegne abbiamo lasciato l'azienda che avevamo creato»

Una vera verità

«It's not about
ideas,

It's about making
ideas happen»

Nel mondo dei capitali



3 motivi

Lesson 1: Founder falls in love

In molti casi gli startupper si innamorano della propria idea e non ne vedono i difetti

3 motivi

Lesson 1: Founder falls in love

In molti casi gli startupper si innamorano della propria idea e non ne vedono i difetti

Lesson 2: Marketing is More Important than Innovation

Le persone per scegliere di comprare il tuo prodotto devono capirlo, semplificare non significa banalizzare

3 motivi

Lesson 1: Founder falls in love

In molti casi gli startupper si innamorano della propria idea e non ne vedono i difetti

Lesson 2: Marketing is More Important than Innovation

Le persone per scegliere di comprare il tuo prodotto devono capirlo, semplificare non significa banalizzare

Lesson 3: You're looking for a partner not for a friend

I soci di una azienda devono condividere una visione e dei metodi (sui soldi e sul progetto)

Agenda

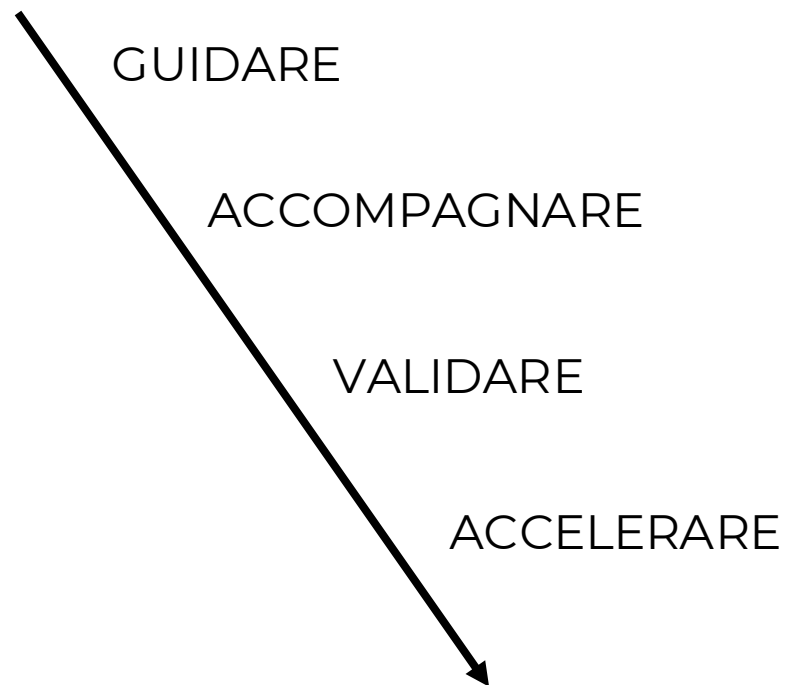
Una introduzione al mondo startup

Perché le startup falliscono

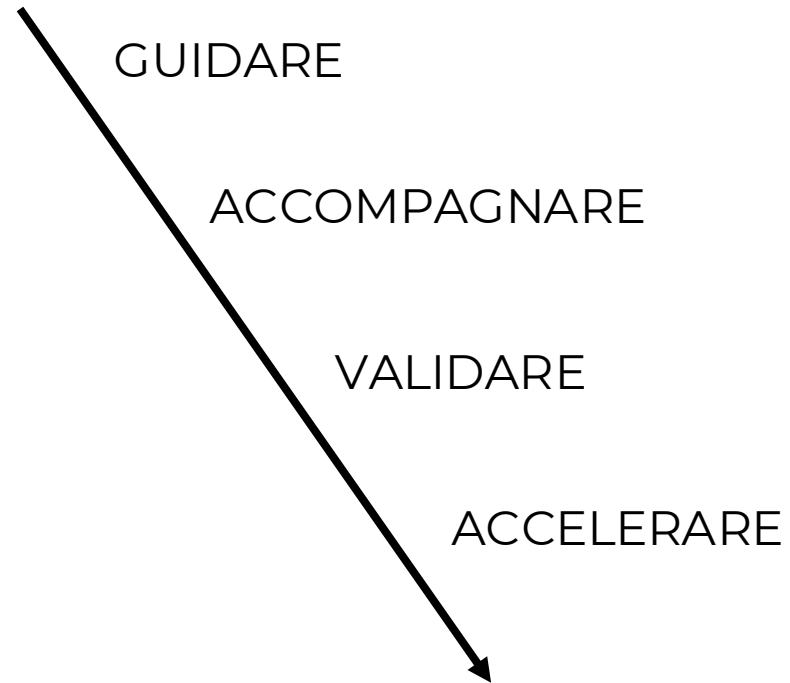
Una visione di ecosistema

La vostra Cereal Box

A cosa serve un ecosistema startup



A cosa serve un ecosistema startup



«Da family a
company»

L'ecosistema di supporto

Accompagnamento

Fundraising

L'ecosistema di supporto

Accompagnamento

Business Plan
Competition

Incubatori/
Parchi scientifici

Acceleratori

L'ecosistema di supporto

Fundraising

Crowdfunding

Equity
crowdfunding

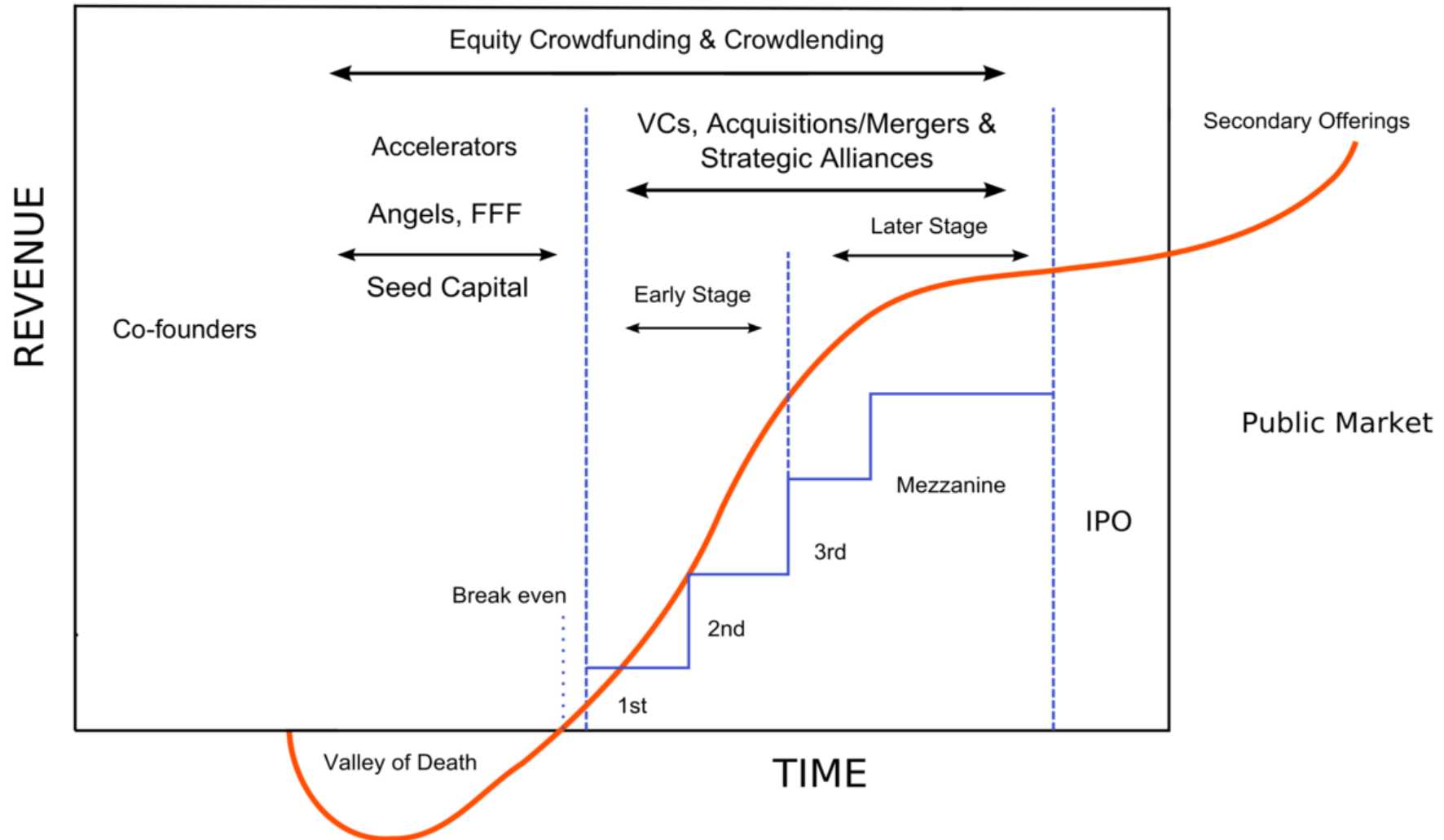
Business angel

Fondi di VC

Bandi pubblici ed europei

Startup financing

Startup Financing Cycle



Agenda

Una introduzione al mondo startup

Perché le startup falliscono

Una visione di ecosistema

La vostra Cereal Box

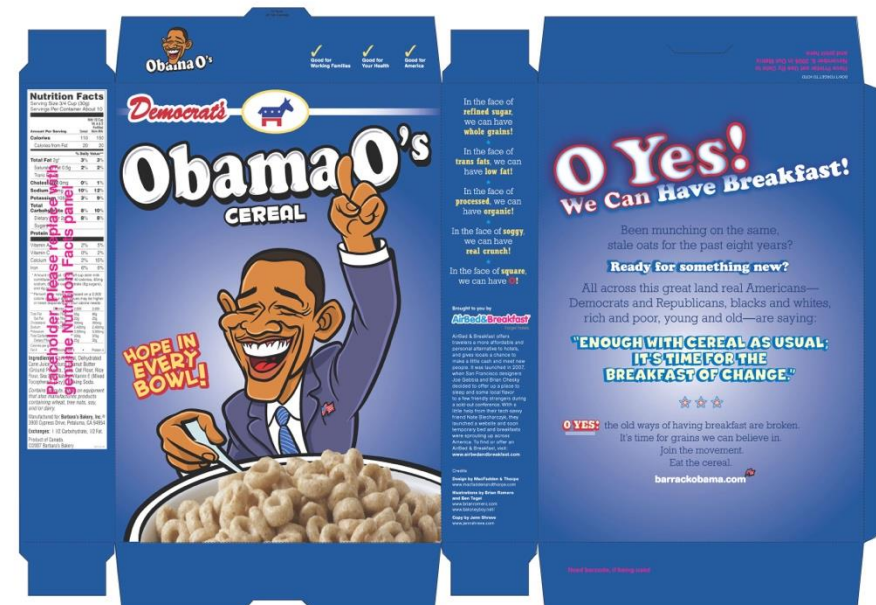
Una storia di Cereali ed ambizioni



Come è nato AirBnB? E tante altre domande che abbiamo fatto a Brian Chesky, founder & CEO di Airbnb

Una storia di cereali

La "Cereal Box" di Airbnb è nata come un'idea creativa dei fondatori Brian Chesky e Joe Gebbia nel 2008 per raccogliere fondi e mantenere la loro startup in vita durante i primi difficili mesi. Con Airbnb in crisi e difficoltà a trovare investitori, i fondatori decisero di creare edizioni limitate di scatole di cereali ispirate alle elezioni presidenziali USA tra Obama e McCain, chiamandole rispettivamente "Obama O's" e "Cap'n McCain's". Acquistarono scatole vuote, progettaron le grafiche e riempirono ogni scatola manualmente, vendendole a **40 dollari l'una (alcune divennero da collezioni)**. Le scatole divennero subito un successo, attirando l'attenzione dei media e raccogliendo circa 30.000 dollari, denaro essenziale per continuare a sviluppare la piattaforma. Questa iniziativa non solo garantì la sopravvivenza di Airbnb, ma dimostrò la creatività e la determinazione dei suoi fondatori, attirando infine anche l'attenzione di investitori.



**Quale sarà la
vostra
Cereal Box?**