



**Stai pensando di
avviare un'attività?**

***Fermati e leggi
questa miniguida***

Se stai (per ora solo) pensando di avviare una tua attività sarai probabilmente nella fase migliore:

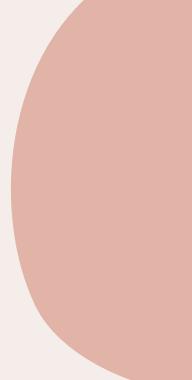
Quella in cui sogni di avere un'impresa.

La tua idea ha così tanto potenziale.

Niente è andato storto, tutto è possibile e, ovviamente, avrai un enorme successo.

Quando si tratta d'iniziare effettivamente, molte persone si dimenticano del passaggio cruciale che farà la differenza tra successo e fallimento.

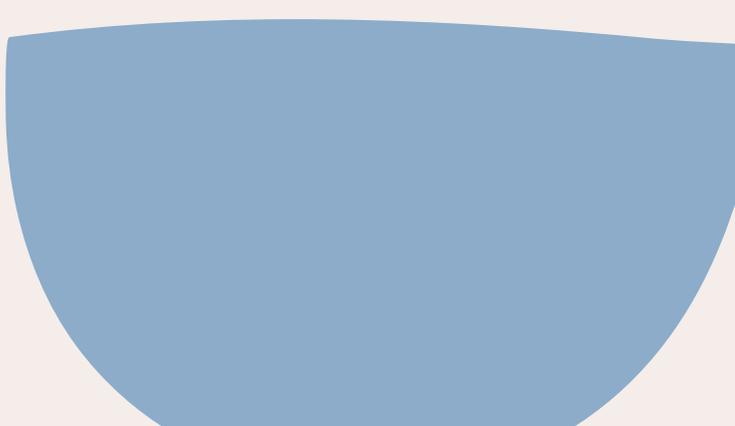
Qual è?



Attivare il processo di convalida prima di iniziare la tua attività.

Convalidare la tua idea significa fare tutto il lavoro preparatorio per assicurarti di avere il mercato giusto, il prezzo giusto ed il modello giusto per fornire il tuo prodotto/servizio in modo efficiente e redditizio.

Come farlo?



Caro zio Google: cosa si sta già facendo?

Hai mai avuto un'idea straordinaria finché non vai su Google e scoprire che è già stata realizzata?

E ti pareva che non fosse così!

Non farti prendere però dallo sconforto iniziale:

Solo perché qualcuno sta già realizzando la tua stessa idea, non significa che non avrai successo, anzi!

Significa solo che devi capire il tuo modo di realizzare quell'idea.

Ricerca di mercato: chi trarrebbe vantaggio dal prodotto o servizio?

Conosci i tuoi clienti, immedesimati nelle loro necessità e rispondi alle loro domande.

Dai loro dubbi potrai trovare l'ispirazione per migliorare la tua offerta.

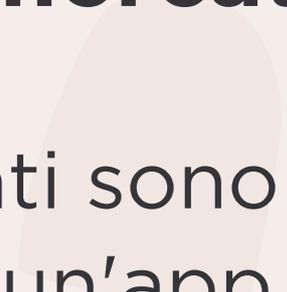


Modello di business

Potresti avere un'idea brillante per un prodotto o un servizio, ma se non trovi il modo più redditizio e conveniente per entrare nelle mani dei tuoi clienti, non avrà importanza.



Il tuo modello di business deve avere senso per il tuo mercato.



Se i tuoi clienti sono poco esperti di tecnologia, un'app potrebbe non avere senso.

Se il tuo mercato è attento al budget, dovrai studiare un prezzo vantaggioso per loro ed equo per te.



Prezzo: quanto far pagare?

Potrebbe essere allettante sconfiggere la concorrenza proponendo l'opzione più economica.

Ma questo è spesso l'inizio della fine, poiché sarà difficile realizzare un profitto proporzionale all'impegno lavorativo effettivo

Il tuo tempo vale qualcosa e se lo scambi per denaro e non hai il giusto rientro allora non hai davvero un'attività, hai un hobby.

Test: le persone lo compreranno davvero?

Se pensi di avere il
prodotto/servizio giusto al prezzo
giusto e di poterlo consegnare in
modo efficiente e redditizio al
mercato giusto, mettilo alla prova!

Come?

Prova un lancio beta

Oppure dona il tuo servizio o prodotto alle persone nel tuo target e segui l'intero processo come se ti stessero pagando e studia la risposta del cliente

Se vuoi validare la tua idea
allora fissa una call gratuita,
studieremo insieme il modo
migliore per te



Ti aspetto!