START UP!

CARTA 01 / 50

PARTI DA TE

TROVA LA TUA STRADA



Sara sa organizzare eventi.
Ha 6 ore a settimana e 300 euro per un primo test.

Qual è la prima mossa?

A Scegliere il settore più di moda

B Mappare risorse e limiti

C Cercare subito un investitore

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 01 • IMPARA E MIGLIORA

LE TUE RISORSE. IL TUO PRIMO PASSO.

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A

SEGUI IL TUO PERCORSO

La moda non dimostra che il progetto sia adatto a lei.

B

PARTI DA CIÒ CHE HAI

Competenze, tempo e budget aiutano a scegliere un test realistieco.

C

CHIARISCI IL PRIMO TEST

Prima definisce cosa vuole verificare e quali risorse servono.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Indica 2 risorse che possiedi e 1 limite da rispettare.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: 2 risorse concrete.
1 punto: un limite preciso.

START UP!

CARTA 02 / 50

TROVA UN PROBLEMA VERO

TROVA LA TUA STRADA



Luca vuole aiutare i negozi a ridurre gli sprechi, ma non conosce le loro difficoltà.

Da dove parte?

A **Osserva e intervista i negozianti**

B **Disegna subito il logo**

C **Chiede agli amici se l'idea piace**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 02 • IMPARA E MIGLIORA

ASCOLTA LE PERSONE. SCOPRI IL BISOGNO.

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — **PARTI DAI FATTI** ✓

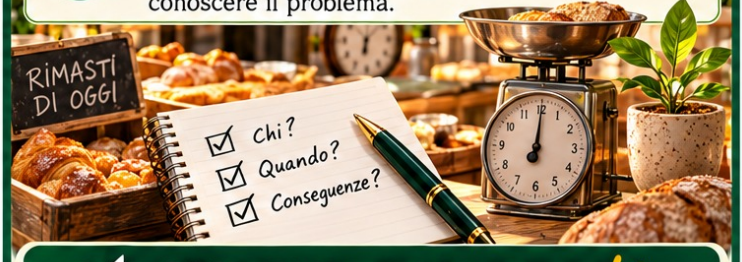
Esperienze e comportamenti aiutano a capire il problema.

B — **PRIMA IL BISOGNO, POI IL LOGO**

Il logo non verifica che esista un bisogno.

C — **CERCA CHI VIVE IL PROBLEMA**

Gli amici possono incoraggiare senza conoscere il problema.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Descrivi chi ha il problema, quando emerge e cosa provoca.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: persona e situazione.
1 punto: conseguenza concreta.

START UP!

CARTA 03 / 50

SCEGLI IL TIPO DI IMPRESA

TROVA LA TUA STRADA



Giulia sa gestire ordini. Vuole aiutare i negozi, ma non sa quale soluzione serva.

Come sceglie?

A Crea subito un'app

B Compra prodotti da rivendere

C Confronta servizio, prodotto e piattaforma

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 03 • IMPARA E MIGLIORA

SCEGLI LA STRADA ADATTA



LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — **UN'APP SUBITO**

La possibilità di crescere non prova che un'app sia utile.

B — **RIVENDERE PRODOTTI**

Rivendere ha senso se risponde al bisogno osservato.

C — **CONFRONTA LE OPZIONI**

Confrontare bisogno, risorse e primo test aiuta a scegliere.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli un tipo di impresa e un'ipotesi da verificare.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Scelta motivata.
1 punto: Ipotesi verificabile.

START UP!

CARTA 04 / 50

SCEGLI LA TUA AMBIZIONE

TROVA LA TUA STRADA



Marco vuole autonomia. Può creare uno studio locale o una rete di servizi.

Che cosa chiarisce prima?

- **A** Chi potrebbe investirci
- **B** Obiettivi, impegno e rischio
- **C** Il nome internazionale

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 04 • IMPARA E MIGLIORA

LA TUA AMBIZIONE. IL TUO EQUILIBRIO.

PIÙ LIBERTÀ
PIÙ IMPATTO
PIÙ TEMPO
PIÙ CRESCITA

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A

UN MEZZO, NON UN FINE

Gli investitori sono un mezzo, non definiscono il successo.

B

COERENZA E REALISMO

L'ambizione deve essere coerente con vita e risorse disponibili.

C

SOLO UN NOME

Il nome non decide quale impresa sia adatta a Marco.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scrivi un obiettivo a 12 mesi e come valutarlo.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Obiettivo concreto.
1 punto: Criterio misurabile.

START UP!

SELEZIONA L'IDEA

TROVA LA TUA STRADA



Anna ha tre idee e poche risorse. Vuole scegliere la prima da provare.

Come decide?

A Confronta bisogno, risorse e test

B Sceglie l'idea con più funzioni

C Segue la più popolare online

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CONFRONTA. SCEGLI. SPERIMENTA.

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A

CRITERI CONCRETI

Criteri espliciti rendono il confronto trasparente.

B

TROPPE FUNZIONI

Più funzioni possono aumentare i costi senza creare valore.

C

SOLO POPOLARITÀ

La popolarità non dimostra che l'idea sia adatta al caso.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Confronta 2 idee con 3 criteri e scegli un test.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Confronto esplicito.
1 punto: Test concreto.

START UP!

CARTA 06 / 50

CHI USA? CHI PAGA?

SCOPRI CHI COMPRERÀ



Un'app scolastica è usata dagli studenti, ma l'acquisto è deciso dalla scuola.

Chi devi capire?

A Solo gli studenti

B Solo chi firma il contratto

C Utenti, decisori e pagatori

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CHI USA? CHI DECIDE? CHI PAGA?

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — SOLO GLI STUDENTI

L'esperienza degli studenti conta, ma non spiega l'acquisto.

B — SOLO CHI FIRMA IL CONTRATTO

Il contratto conta, ma va compreso anche l'uso.

C — UTENTI, DECISORI E PAGATORI ✓

Ruoli diversi possono avere bisogni e criteri differenti.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Indica utente, decisore e pagatore del tuo progetto.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre ruoli identificati.
1 punto: Un bisogno per ciascuno.

START UP!

CARTA 07 / 50

ASCOLTA PRIMA DI PROPORRE

SCOPRI CHI COMPRERÀ



Marta vuole sapere se le consegne in ritardo sono un problema per i negozi.

Che domanda fa?

A Ti piacerebbe la mia app?

B Raccontami l'ultimo ritardo

C Pagheresti per un servizio perfetto?

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

ASCOLTA I FATTI, NON I COMPLIMENTI.

LA SCELTA PIÙ UTILE È B



A — TROPPO GENERICA

Invita a giudicare l'idea, non a raccontare un fatto.

B — PORTA UN FATTO CONCRETO

Un episodio concreto rivela comportamenti e conseguenze.

C — PROMESSA VAGA

Una promessa vaga rende poco affidabile la risposta.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scrivi 3 domande aperte su esperienze reali.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre domande aperte.
1 punto: Nessuna risposta suggerita.

START UP!

CARTA 08 / 50

SCOPRI I CONCORRENTI NASCOSTI

SCOPRI CHI COMPRERÀ



Paolo non trova app identiche alla sua. I clienti usano fogli e messaggi.

Che cosa confronta?

A **Anche abitudini e soluzioni manuali**

B **Solo le app del settore**

C **Nulla: non ha concorrenti**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

LE ALTERNATIVE SONO GIÀ QUI

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — PIÙ COMPLETA ✓

Il cliente confronta anche il modo in cui lavora oggi.

B — TROPPO LIMITATA

Guardare solo le app esclude alternative importanti.

C — NON È COSÌ SEMPLICE

Non trovare copie identiche non significa essere senza alternative.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Elenca 3 alternative e un motivo per cambiare.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre alternative reali.
1 punto: Motivo rilevante per il cliente.

START UP!

DAI UN MOTIVO PER SCEGLIERTI

SCOPRI CHI COMPRERÀ



Il sito di Elena elenca 15 funzioni, ma il cliente non capisce a cosa servano.

Che cosa mette in primo piano?

- **A** Tutte le funzioni insieme
- **B** Un superlativo generico
- **C** Un beneficio per un cliente preciso

START UP!

CARTA 09 • IMPARA E MIGLIORA

FAI CAPIRE IL VALORE



LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — TROPPE FUNZIONI
L'elenco può aiutare dopo, ma non chiarisce subito il valore.

B — UN GENERICO SUPERLATIVO
Dire "il migliore" senza prove non spiega il beneficio.

C — UN BENEFICIO CHIARO
Cliente, bisogno e risultato rendono l'offerta comprensibile.





OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scrivi la proposta di valore in una frase.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Cliente e bisogno chiari.
1 punto: Beneficio concreto.

START UP!

CARTA 10 / 50

SCEGLI IL PRIMO MERCATO

SCOPRI CHI COMPRERÀ



Un servizio potrebbe aiutare migliaia di imprese.
Il team può seguirne poche.

Da dove comincia?

A Da tutti i settori

B Da una nicchia raggiungibile

C Dal mercato più grande in assoluto

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 10 • IMPARA E MIGLIORA

PICCOLO MERCATO. GRANDE ASCOLTO.

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — TROPPO AMPIO

Un pubblico troppo ampio rende difficile imparare rapidamente.

B — SEGMENTO ACCESSIBILE ✓

Un segmento accessibile consente test e contatti mirati.

C — SOLO IL PIÙ GRANDE

La dimensione teorica non garantisce accesso ai clienti.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli un segmento e come raggiungere 5 potenziali clienti.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Segmento preciso.
1 punto: Piano di contatto realistico.

START UP!

CARTA 11 / 50

TROVA L'IPOTESI PIÙ RISCHIOSA

METTI L'IDEA ALL PROVA



Il progetto funziona solo se i negozi consegnano ogni sera. Nessuno lo ha verificato.

Che cosa testi prima?

A **La disponibilità dei negozi**

B **Il colore del sito**

C **Il nome del progetto**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 11 • IMPARA E MIGLIORA

VERIFICA CIÒ CHE CONTA DAVVERO

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — IPOTESI CRITICA

Se questa ipotesi è falsa, il modello va ripensato.

B — ELEMENTO SECONDARIO

Il colore non verifica la condizione essenziale.

C — PUÒ ASPETTARE

Il nome può aspettare rispetto al rischio principale.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scrivi 3 ipotesi e scegli quella da testare prima.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre ipotesi esplicite.
1 punto: Priorità motivata.

START UP!

MOSTRA PRIMA DI COSTRUIRE

METTI L'IDEA ALLA PROVA



Il team vuole mostrare come si prenota un servizio, senza sviluppare il software.

Quale strumento usa?

A **Un prodotto completo**

B **Una campagna costosa**

C **Un prototipo navigabile**

START UP!

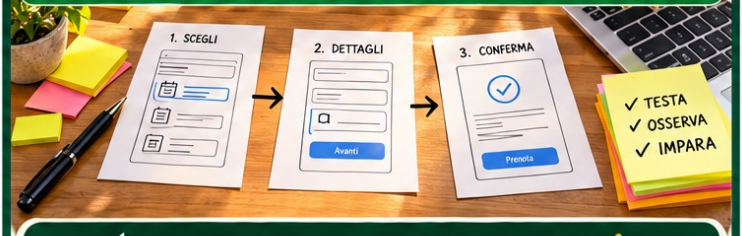
MOSTRA PER IMPARARE

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — TROPPO PRESTO
Investire molto prima del riscontro aumenta l'esposizione.

B — SOLO PROMOZIONE
La campagna non mostra come il cliente usa il flusso.

C — PROTOTIPO SEMPLICE ✓
Un modello essenziale permette di osservare difficoltà d'uso.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Disegna 3 passaggi del servizio e cosa osservare.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Prototipo comprensibile.
1 punto: Domanda di verifica.

START UP!

LA TUA IDEA REGGE ALLA PROVA?

METTI L'IDEA ALLA PROVA



Hai 1.000 euro e 7 giorni per collegare negozi e associazioni.

Quale mossa fai?

- **A** Sviluppi subito un'app
- **B** Test con 3 negozi e 2 associazioni
- **C** Compri subito pubblicità

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

PRIMA IL TEST. POI L'APP.

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — SVILUPPO PREMATURO

Prima verifica il bisogno, poi valuta lo sviluppo.

B — TEST SUL CAMPO ✓

Un test manuale mostra se il servizio viene usato.

C — NON BASTÀ L'INTERESSE

L'interesse non dimostra che i ritiri funzionino.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Definisci in test di 7 giorni, una misura e una soglia.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Test realizzabile.
1 punto: Misura e soglia chiare.

START UP!

CARTA 14 / 50

CERCA UN IMPEGNO CONCRETO

METTI L'IDEA ALL PROVA



Cento persone dicono "bella idea", ma nessuna ha provato il servizio.

Quale segnale approfondisci?

A **La partecipazione a un pilota**

B **Il numero dei complimenti**

C **Le reazioni degli amici**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 14 • IMPARA E MIGLIORA

CERCA AZIONI, NON SOLO PAROLE

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A **AZIONE OSSERVABILE** ✓

Un'azione osservabile è più informativa di un'opinione.

B **SOLO COMPLIMENTI**

I complimenti non dimostrano l'utilizzo.

C **AMICI NON INDICATIVI**

Gli amici possono non rappresentare il cliente iniziale.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli un'azione che segnali interesse concreto.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Azione osservabile.
1 punto: Modalità per registrarla.

START UP!

INSISTI, CAMBIA O FERMATI

METTI L'IDEA ALLA PROVA



La soglia era 10 utilizzi. Ne arrivano 2 e diversi utenti segnalano lo stesso ostacolo.

Come reagisc?

- **A** Ignori il risultato
- **B** Aumenti subito la spesa
- **C** Analizzi e modifichi il test

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 15 • IMPARA E MIGLIORA

OGNI RISULTATO INSEGNA QUALCOSA

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A

IGNORARE I DATI

Ignorare i dati impedisce di imparare.

B

PIÙ SPESA

Più spesa non rimuove da sola un ostacolo.

C

ANALIZZARE E MODIFICARE

Il riscontro aiuta a decidere cosa cambiare o interrompere.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Indica una decisione e il dato che la sostiene.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Decisione esplicita.
1 punto: Collegamento alle evidenze.

START UP!

DECIDI COME GUADAGNARE

COSTRUISCI UN MODELLO CHE REGGA



Una piattaforma ha utenti, ma non ha ancora definito chi paga il servizio.

Che cosa chiarisce?

A Solo il numero di iscritti

B Chi paga, per cosa e quando

C Il logo per gli investitori

START UP!

CARTA 16 • IMPARA E MIGLIORA

DAL VALORE AI RICAVI

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — SOLO GLI ISCRITTI

Gli iscritti non spiegano come entrano risorse.

B — FLUSSO DEI RICAVI

Il flusso dei ricavi rende verificabile il modello.

C — SOLO IL LOGO

Il logo non sostituisce un modello economico.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Descrivi chi flusso di ricavi e chi lo alimenta.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Pagatore e offerta chiari.
1 punto: Frequenza di incasso.

START UP!

SCEGLI IL PREZZO

COSTRUISCI UN MODELLO CHE REGGA



Un prodotto piace. Il prezzo è stato copiato da un concorrente molto diverso.

Come lo verifichi?

A Confronta costi, valore e prove

B Applica uno sconto senza limite

C Sceglie il prezzo più alto

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 17 • IMPARA E MIGLIORA

IL PREZZO È UN'IPOTESI DA TESTARE

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — PIÙ ELEMENTI

Più elementi aiutano a formulare un prezzo sostenibile da testare.

B — LO SCONTO

Lo sconto può nascondere un problema di valore o margine.

C — PREZZO ALTO

Il prezzo alto non garantisce domanda o sostenibilità.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Indica un prezzo e un esperimento per valutarlo.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Prezzo motivato.
1 punto: Esperimento definito.

START UP!

SCOPRI I COSTI NASCOSTI

COSTRUISCI UN MODELLO CHE REGGA



Una vendita da 30 euro costa 12 di materiali.
Mancano consegna, resi e commissioni.

Che cosa fai?

- **A** Consideri 18 euro di utile netto
- **B** Ignori i costi piccoli
- **C** Ricostruisci tutti i costi rilevanti

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 18 • IMPARA E MIGLIORA

GUARDA TUTTI I COSTI

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — UTILE SOVRASTIMATO

I 18 euro non sono utile netto: mancano altre spese.

B — SPESE SOTTOVALUTATE

Costi ricorrenti piccoli possono pesare sui margini.

C — ANALISI COMPLETA

Una mappa completa rende più utile il calcolo.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Elenca 3 costi variabili e 2 costi fissi.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Distinzione coerente.
1 punto: Cinque costi pertinenti.

START UP!

QUANTE VENDITE TI SERVONO?

COSTRUISCI UN MODELLO CHE REGGA



Nel modello semplificato i costi fissi sono 600 euro e il margine unitario è 15 euro.

Qual è il pareggio?

- **A** 15 vendite
- **B** 40 vendite
- **C** 600 vendite

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

QUANTE VENDITE PER REGGERE?

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — MARGINE TOTALE

Quindici vendite generano 225 euro di margine.

B — PAREGGIO CORRETTO

600 diviso 15 dà 40 vendite per coprire i costi fissi.

C — ERRORE COMUNE

Confondere euro e quantità altera il calcolo.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Calcola il pareggio con costi e margine del tuo esempio.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Calcolo corretto.
1 punto: Ipotesi esplicite.

START UP!

CARTA 20 / 50

NON RESTARE SENZA CASSA

COSTRUISCI UN MODELLO CHE REGGA



Le fatture saranno incassate tra due mesi.
Il fornitore va pagato domani.

Che cosa controlli?

- **A** Il calendario di cassa
- **B** Solo le vendite firmate
- **C** Solo il margine annuale

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 20 • IMPARA E MIGLIORA

IL TEMPO DEI SOLDI CONTA



LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — LA LIQUIDITÀ ✓

La liquidità dipende da quando incassi e paghi.

B — SOLO LE VENDITE

Una vendita non è sempre un incasso immediato.

C — SOLO IL MARGINE

Un margine positivo non assicura cassa disponibile.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Prepara incassi e uscite per i prossimi 3 mesi.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tempi indicati.
1 punto: Eventuale fabbisogno individuato.

START UP!

SOLO O CON DEI SOCI?

ORGANIZZA PERSONE E STRUMENTI



Due amici vogliono iniziare insieme. Non hanno discusso ruoli e disponibilità.

Che cosa fanno prima?

- **A** Dividono tutto senza parlarne
- **B** Scelgono subito il nome
- **C** Chiariscono ruoli e impegni

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 21 • IMPARA E MIGLIORA

SOCI CON IDEE E IMPEGNI CHIARI



LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A

DIVISIONE SENZA MOTIVO

Una divisione non motivata può lasciare attese incompatibili.

B

IL NOME NON BASTA

Il nome non risolve responsabilità e disponibilità.

C

RUOLI E ACCORDI CHIARI

Compiti, tempo e accordi espliciti aiutano a collaborare.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Definisci 3 ruoli e 2 accordi da discutere.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Ruoli identificati.
1 punto: Due punti di accordo.

START UP!

METTI ALLA PROVA IL TEAM

ORGANIZZA PERSONE E STRUMENTI



Tre futuri soci hanno competenze diverse, ma non hanno mai lavorato insieme.

Quale primo passo è utile?

A Un lungo impegno senza prova

B Un piccolo progetto comune

C Solo un colloquio informale

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 22 • IMPARA E MIGLIORA

PROVATE A LAVORARE INSIEME

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — TROPPO PRESTO

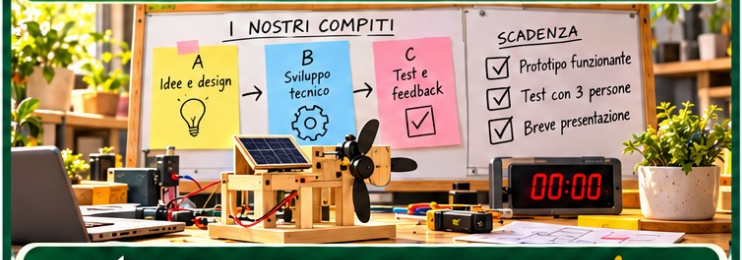
Impegnarsi senza collaborazione reale lascia molte incognite.

B — PROVA CONCRETA

Una prova con compiti e scadenza mostra come si lavora.

C — SOLO PAROLE

Parlarsi aiuta, ma non sostituisce l'esperienza condivisa.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Progetta una prova di team con ruoli e scadenza.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Compito condiviso concreto.
1 punto: Criterio di valutazione.

START UP!

FAI, COMPRA O COLLABORA

ORGANIZZA PERSONE E STRUMENTI



Serve una funzione tecnica usata raramente.
Il team valuta sviluppo interno o fornitore.

Come decide?

- **A** Confronta costo, qualità e controllo
- **B** Fa tutto internamente a prescindere
- **C** Sceglie solo il prezzo minimo

START UP!

FARE, COMPRARE O COLLABORARE?

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — CONFRONTA BENE

Il confronto considera anche continuità e dipendenze.

B — TROPPE RISORSE

Fare tutto può assorbire risorse senza vantaggio.

C — RISCHI NASCOSTI

Il minimo prezzo può nascondere costi e limiti.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Confronta due opzioni per una funzione del progetto.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Due opzioni concrete.
1 punto: Due criteri oltre al prezzo.

START UP!

SCEGLI LA TECNOLOGIA UTILE

ORGANIZZA PERSONE E STRUMENTI



Un tool di IA promette di rispondere ai clienti.
Il team non lo ha mai verificato.

Come lo introduce?

A Gli affida subito tutti i messaggi

B Sceglie solo il più popolare

C Fa un pilota con controllo umano

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 24 • IMPARA E MIGLIORA

LA TECNOLOGIA DEVE AIUTARTI

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — TROPPI RISCHI

Errori non controllati possono danneggiare il servizio.

B — SOLO POPOLARITÀ

La popolarità non prova l'idoneità al caso.

C — PILOTA CON CONTROLLO

Un pilota verifica qualità, costi e gestione dei dati.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli un compito e un controllo per lo strumento.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Uso concreto.
1 punto: Controllo del risultato.

START UP!

PROGETTA IL LAVORO QUOTIDIANO

ORGANIZZA PERSONE E STRUMENTI



Gli ordini aumentano, ma nessuno sa chi controlla preparazione e consegna.

Che cosa serve?

- **A** Un nuovo slogan
- **B** Un flusso con responsabilità chiare
- **C** Più ordini prima di organizzarsi

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 25 • IMPARA E MIGLIORA

DAL PRIMO ORDINE AL BUON SERVIZIO

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A

SOLO UNO SLOGAN

Lo slogan non elimina i passaggi mancanti.

B

FLUSSO E RESPONSABILITÀ

Passaggi e responsabili rendono il servizio ripetibile.

C

PIÙ VOLUMI SUBITO

Aumentare i volumi può aggravare gli errori.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Disegna il percorso dall'ordine all'assistenza.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Passaggi essenziali.
1 punto: Responsabile per ciascuno.

START UP!

CARTA 26 / 50

SCEGLI LA STRUTTURA ADATTA

DAI FORMA ALL'IMPRESA



Una persona valuta attività individuale, società o cooperativa per il proprio progetto.

Da cosa parte?

A **Esigenze e responsabilità con un esperto**

B **La forma scelta da un amico**

C **Solo il costo di apertura**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 26 • IMPARA E MIGLIORA

PRIMA LE ESIGENZE, POI LA FORMA

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — VALUTA TUTTO INSIEME

Organizzazione, responsabilità e costi vanno valutati insieme.

B — NON COPIARE ALTRI

Un caso diverso non determina la scelta adatta.

C — NON SOLO IL COSTO

Il costo iniziale non descrive tutti gli effetti.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Prepara 3 esigenze da discutere con un professionista.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre esigenze pertinenti.
1 punto: Una domanda sulle responsabilità.

START UP!

PUOI INIZIARE DAVVERO?

DAI FORMA ALL'IMPRESA



Un team vuole aprire un laboratorio alimentare in un locale appena trovato.

Qual è il passo utile?

A Firma tutto senza verifiche

B Copia un'attività vicina

C Verifica requisiti, locale e autorizzazioni

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 27 • IMPARA E MIGLIORA

VERIFICA PRIMA DI APRIRE



LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A

IMPEGNI AFFRETTATI

Impegnarsi prima dei controlli può creare costi evitabili.

B

SOLUZIONI GENERICHE

I requisiti dipendono dall'attività e dal caso concreto.

C

VERIFICHE COMPLETE

Verifiche presso gli interlocutori competenti guidano l'avvio.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Elenca 3 verifiche e a chi chiederle.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre verifiche concrete.
1 punto: Interlocutori identificati.

START UP!

PROTEGGI CIÒ CHE CREI

DAI FORMA ALL'IMPRESA



Un collaboratore ha sviluppato software e materiali.
Non c'è un accordo scritto sui diritti.

Che cosa chiarisc?

A **Solo il colore del marchio**

B **Titolarità e diritti d'uso**

C **Il numero dei follower**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 28 • IMPARA E MIGLIORA

PROTEGGI CIÒ CHE COSTRUISCI

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — SOLO LA GRAFICA

La grafica non chiarisce chi può usare i risultati.

B — ACCORDI SUI DIRITTI

Accordi e verifiche sui diritti evitano ambiguità.

C — SOLO LA VISIBILITÀ

La visibilità non risolve la titolarità del lavoro.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Elenca 3 asset e una verifica sulla loro titolarità.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Asset identificati.
1 punto: Verifica pertinente.

START UP!

METTI GLI ACCORDI PER ISCRITTO

DAI FORMA ALL'IMPRESA



Un fornitore e il team danno per scontati tempi diversi e non hanno fissato le consegne.

Come procedono?

- **A** Chiariscono oggetto, tempi e responsabilità
- **B** Si fidano senza precisare
- **C** Pagano tutto e definiscono dopo

START UP!

CARTA 29 • IMPARA E MIGLIORA

ACCORDI CHIARI, RELAZIONI MIGLIORI



LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — PREVIENE DIVERGENZE

Accordi chiari aiutano a prevenire e gestire divergenze.

B — FIDUCIA NON BASTA

La fiducia non rende uguali le aspettative.

C — DETTAGLI RIMANDATI

Rimandare i dettagli può rendere più difficile il confronto.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scrivi 3 punti da chiarire in un accordo del progetto.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Oggetto e tempi chiari.
1 punto: Una responsabilità definita.

START UP!

CARTA 30 / 50

HAI ACCESSO A PERCORSI SPECIFICI?

DAI FORMA ALL'IMPRESA



Una nuova impresa digitale si definisce già "startup innovativa", senza verifiche.

Che cosa occorre fare?

- **A** Basta avere un sito
- **B** Basta usare l'IA
- **C** Verificare requisiti e iscrizione

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 30 • IMPARA E MIGLIORA

INNOVARE RICHIEDE ANCHE VERIFICHE



LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — **AVERE UN SITO**

Essere online non determina lo status.

B — **USARE L'IA**

Usare IA non rende automaticamente idonei.

C — **VERIFICARE I REQUISITI**

Lo status richiede requisiti formali e adempimenti vigenti.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Trova la fonte ufficiale e indica 2 verifiche da fare.

SOLO 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Fonte ufficiale pertinente.
1 punto: Due requisiti da approfondire.

START UP!

APRIRE, RILEVARE O AFFILIARSI?

SCEGLI PERCORSI E ALLEANZE



Irene confronta attività nuova, rilevazione e franchising. Vuole capire vincoli e costi.

Come sceglie?

- **A** Solo dalla notorietà del marchio
- **B** Confronta conti, autonomia e accordi
- **C** Pensa che affiliarsi elimini ogni rischio

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 31 • IMPARA E MIGLIORA

TRE STRADE, SCELTE CONSAPEVOLI

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — SOLO IL MARCHIO

Un marchio noto non garantisce risultati nel singolo caso.

B — ANALIZZA E CONFRONTA

Ogni strada ha investimenti, vincoli e verifiche diverse.

C — RISCHIO SEMPRE PRESENTE

L'affiliazione non elimina il rischio imprenditoriale.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Confronta due strade con 3 criteri.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Due alternative reali.
1 punto: Tre criteri espliciti.

START UP!

DALL'IDEA ALLA RICERCA

SCEGLI PERCORSI E ALLEANZE



Un sensore deve ancora funzionare fuori dal laboratorio. Il team cerca supporto.

Quale passo è utile?

A Una prova tecnica con un partner

B Promettere prestazioni non provate

C Avviare vendite su larga scala

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 32 • IMPARA E MIGLIORA

DALLA RICERCA ALLA PROVA



LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A

UNA PROVA TECNICA

La prova chiarisce fattibilità e condizioni d'uso.

B

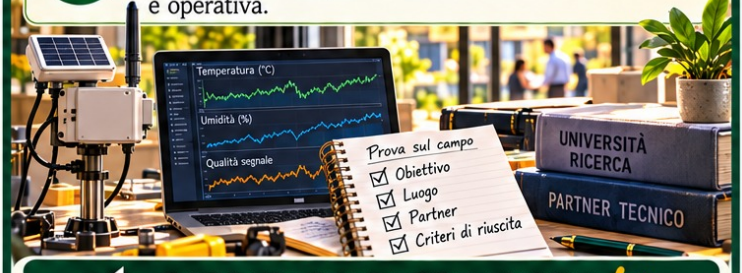
PROMESSE NON VERIFICATE

Promesse non verificate possono creare attese errate.

C

SCALA DOPO LA VERIFICA

La scala viene dopo la verifica tecnica e operativa.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Definisci una prova e un possibile partner tecnico.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Obiettivo tecnico chiaro.
1 punto: Criterio di riuscita.

START UP!

CARTA 33 / 50

IMPRESA E IMPATTO

SCEGLI PERCORSI E ALLEANZE



Un servizio vuole ridurre gli sprechi e sostenersi con i ricavi.

Come valuta i risultati?

- **A** Solo con i like
- **B** Solo con il fatturato
- **C** Con indicatori economici e di impatto

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 33 • IMPARA E MIGLIORA

MISURA IL VALORE E L'IMPATTO

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — SOLO CON I LIKE

I like non dimostrano effetti sociali o ambientali.

B — SOLO CON IL FATTURATO

Il fatturato non misura da solo l'impatto.

C — CON INDICATORI ECONOMICI E DI IMPATTO

Servono misure coerenti sia con il modello sia con lo scopo.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli in indicatore economico e uno di impatto.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Due indicatori pertinenti.
1 punto: Come raccogliere i dati.

START UP!

TROVA CHI TI PUÒ AIUTARE

SCEGLI PERCORSI E ALLEANZE



Un acceleratore propone un programma. Il team è nella fase dei primi test.

Che cosa confront?

A **Solo la fama del programma**

B **Servizi, condizioni e fase del progetto**

C **Solo il numero di eventi**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 34 • IMPARA E MIGLIORA

CERCA IL SUPPORTO ADATTO



LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — SOLO LA REPUTAZIONE

La reputazione non basta a dimostrare utilità concreta.

B — SERVIZI E CONDIZIONI

Supporto e condizioni devono rispondere ai bisogni attuali.

C — SOLO IL NUMERO DI EVENTI

Molti eventi non assicurano aiuto operativo.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Prepara 3 domande per valutare un programma.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre domande specifiche.
1 punto: Collegamento a un bisogno.

START UP!

COSTRUISCI UNA PARTNERSHIP

SCEGLI PERCORSI E ALLEANZE



Un negozio può ospitare il pilota del team, ma chiede cosa riceverà in cambio.

Che proposta fai?

- **A** Obiettivi e benefici per entrambi
- **B** Chiedi solo accesso gratuito
- **C** Prometti risultati senza accordo

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

CRESCERE INSIEME, CON ACCORDI CHIARI

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — VALORE RECIPROCO

Valore reciproco e criteri chiari rendono utile il confronto.

B — ACCESSO SENZA CONTROPARTITA

Ignorare il partner indebolisce la collaborazione.

C — PROMESSE VAGHE

Promesse vaghe non chiariscono impegni e responsabilità.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scrivi contributi e benefici di entrambe le parti.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Valore reciproco.
1 punto: Un criterio di successo.

START UP!

QUANTO DENARO TI SERVE DAVVERO?

TROVA LE RISORSE FINANZIARIE



Un team chiede 100.000 euro senza distinguere test, avvio e primi mesi.

Come migliora la richiesta?

- **A** Arrotonda verso l'alto
- **B** Copia un progetto simile
- **C** Stima il fabbisogno per fasi

START UP!

QUANTO SERVE, E QUANDO?

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — UNA CIFRA MAGGIORE
Una cifra maggiore non sostituisce una stima.

B — UN ALTRO PROGETTO
Un altro progetto può avere costi e tempi diversi.

C — STIMA PER FASI
Fasi e ipotesi aiutano a motivare importo e tempi.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Dividi il fabbisogno in test, avvio e primi mesi.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre fasi quantificate.
1 punto: Ipotesi indicate.

START UP!

PARTI CON RISORSE LIMITATE

TROVA LE RISORSE FINANZIARIE



Il primo esperimento costa poco, ma il team vuole affittare subito un grande ufficio.

Quale scelta è coerente?

- **A** Impegna tutto prima del test
- **B** Avvia in piccolo e fissa un limite
- **C** Compra per sembrare già grande

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

PARTI LEGGERO. IMPARA DI PIÙ.

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — COSTI FISSI PRECOCI

Costi fissi precoci possono ridurre l'autonomia.

B — BUDGET MASSIMO

Un budget massimo conserva risorse per imparare.

C — APPARENZA NON BASTA

L'apparenza non sostituisce la verifica del bisogno.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Definisci un budget e a condizione per fermare la spesa.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Budget realistico.
1 punto: Condizione esplicita.

START UP!

VALUTA PRESTITI E GARANZIE

TROVA LE RISORSE FINANZIARIE



Un prestito richiede rate, ma gli incassi previsti sono incerti.

Che cosa controlli?

A Costi, rimborso e scenari di cassa

B Solo la cifra ottenibile

C Pensi che la garanzia cancelli il debito

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 38 • IMPARA E MIGLIORA

LE RATE DEVONO STARE NEI CONTI

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A

PARTI DAI NUMERI

Le rate vanno confrontate con incassi e rischi.

B

GUARDA SOLO L'IMPORTO

L'importo disponibile non prova la sostenibilità.

C

ATTENZIONE ALLA GARANZIA

Una garanzia non equivale a un contributo senza rimborso.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Prepara 3 domande su costi, rate e condizioni.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre domande pertinenti.
1 punto: Uno scenario prudente.

START UP!

FAI ENTRARE UN INVESTITORE?

TROVA LE RISORSE FINANZIARIE



Un investitore offre capitale in cambio di quote e alcuni poteri decisionali.

Che cosa valuti?

A **Solo il denaro subito**

B **Solo la notorietà dell'investitore**

C **Quote, governance e aspettative**

START UP!

CARTA 39 • IMPARA E MIGLIORA

CAPITALE, QUOTE E DECISIONI

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — SOLO IL DENARO

Il capitale ha effetti su proprietà e decisioni.

B — SOLO LA NOTORIETÀ

La fama non chiarisce interessi e condizioni.

C — QUOTE E GOVERNANCE

Il confronto deve includere controllo, crescita e accordi.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Indica cosa cerchi oltre ai soldi e 2 condizioni da discutere.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Bisogno oltre al capitale.
1 punto: Due condizioni esplicite.

START UP!

COINVOLGI CLIENTI E COMUNITÀ

TROVA LE RISORSE FINANZIARIE



Il team vuole raccogliere risorse online, ma confonde prevendita e investimento.

Da dove parte?

A **Usa il termine crowdfunding per tutto**

B **Distingue modello e impegni**

C **Promette ritorni certi**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

SCEGLI COME COINVOLGERE LE PERSONE

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — STESSO TERMINE

Modelli diversi comportano impegni e regole differenti.

B — DISTINGUE I MODELLI ✓

Ricompense, quote e prestiti vanno distinti prima di scegliere.

C — PROMETTE CERTEZZE

Promesse certe non descrivono il rischio del progetto.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli un canale e indica cosa riceve chi partecipa.

SOLO 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Canale coerente.
1 punto: Impegno verso i partecipanti.

START UP!

LEGGI BENE UN'AGEVOLAZIONE

VALUTA E GESTISCI LE AGEVOLAZIONI



Una misura combina un contributo e una parte da restituire.

Che cosa fai?

A Distingui le componenti e le condizioni

B Consideri tutto denaro gratuito

C Leggi solo il titolo

START UP!

CARTA 41 • IMPARA E MIGLIORA

NON TUTTI GLI AIUTI SONO UGUALI

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A — NATURA DEL BENEFICIO

Natura del beneficio e obblighi cambiano la valutazione.

B — NON È UN REGALO

Una quota rimborsabile non è un regalo.

C — IL TITOLO NON BASTA

Il titolo non descrive requisiti, spese e impegni.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Compila una scheda: beneficiari, spese, beneficio e obblighi.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Quattro voci compilate.
1 punto: Fonte ufficiale indicata.

START UP!

IL BANDO È ADATTO A TE?

VALUTA E GESTISCI LE AGEVOLAZIONI



Un bando riguarda un territorio e un settore diversi dal progetto.

Come procedi?

- **A** Cambi l'idea solo per il contributo
- **B** Presenti comunque senza verificare
- **C** Controlli coerenza e requisiti

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 42 • IMPARA E MIGLIORA

IL BANDO DEVE INCONTRARE IL PROGETTO

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A

INSEGUIRE IL BANDO

Inseguire il bando può allontanare dal bisogno reale.

B

CANDIDATURA NON COERENTE

Una candidatura non coerente assorbe tempo e risorse.

C

VERIFICA LA COMPATIBILITÀ

La compatibilità va verificata prima di investire nella domanda.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli 3 requisiti da controllare per un'opportunità.

SOLO 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre verifiche specifiche.
1 punto: Esito da accertare esplicito.

START UP!

PRIMA ANTICIPI, POI INCASSI?

VALUTA E GESTISCI LE AGEVOLAZIONI



Una misura può erogare dopo spese documentate.
Il team non ha cassa disponibile.

Che cosa chiarisci?

- **A** Solo la percentuale di aiuto
- **B** Tempi di erogazione e anticipi necessari
- **C** Presumi che arrivi tutto subito

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

PRIMA LE SPESE, POI L'EROGAZIONE?

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — SOLO LA PERCENTUALE

La percentuale non chiarisce quando ricevi le risorse.

B — TEMPI E ANTICIPI

Il calendario finanziario serve a valutare la fattibilità.

C — ARRIVA TUTTO SUBITO

Le modalità dipendono dalla misura: vanno verificate.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Disegna spese, richiesta ed erogazione sul calendario.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Sequenza temporale.
1 punto: Fabbisogno di cassa individuato.

START UP!

CARTA 44 / 50

PREPARA LA CANDIDATURA

VALUTA E GESTISCI LE AGEVOLAZIONI



Il progetto ha buone idee, ma mancano preventivi e ipotesi dei ricavi.

Che cosa rafforzi?

A **Coerenza e documenti richiesti**

B **Solo la grafica del dossier**

C **Previsioni molto alte senza prove**

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

UN PROGETTO SOLIDO SI DOCUMENTA

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A

EVIDENZE E DOCUMENTI

Evidenze e documenti sostengono la credibilità della richiesta.

B

SOLO LA GRAFICA

La grafica aiuta a leggere, ma non colma le lacune.

C

NUMERI NON MOTIVATI

Numeri non motivati rendono fragile il piano.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Prepara un indice del piano e 3 documenti mancanti.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Indice coerente.
1 punto: Tre documenti pertinenti.

START UP!

CARTA 45 / 50

DOPO L'ASSEGNAZIONE

VALUTA E GESTISCI LE AGEVOLAZIONI



Il team riceve un'agevolazione e vuole modificare le spese previste.

Qual è il passo utile?

A Decide senza rileggere gli atti

B Conserva solo alcune ricevute

C Verifica obblighi e regole sulle variazioni

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 45 • IMPARA E MIGLIORA

DOPO L'ASSEGNAZIONE, CURA GLI IMPEGNI

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A — MODIFICHE NON LIBERE

Le modifiche possono richiedere procedure specifiche.

B — DOCUMENTAZIONE COMPLETA

La documentazione va gestita secondo le condizioni previste.

C — CONTROLLA LA MISURA

Tempi, spese e variazioni vanno controllati nella misura.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Crea un calendario con 3 obblighi da verificare.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre obblighi identificati.
1 punto: Responsabile e scadenza.

START UP!

CONQUISTA IL PRIMO CLIENTE

LANCIA, MISURA, DECIDI



Il servizio è pronto per una prova a pagamento, ma il messaggio è generico.

Che cosa proponi?

- **A** Un'offerta uguale a tutti
- **B** Un'offerta precisa a un cliente mirato
- **C** Solo un annuncio di lancio

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

IL PRIMO CLIENTE, UNA PROMESSA CHIARA

LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A — UN MESSAGGIO GENERICO

Un messaggio generico rende difficile capire il beneficio.

B — UN'OFFERTA MIRATA ✓

Destinatario, risultato e condizioni aiutano la vendita.

C — SOLO UN ANNUNCIO

Annunciare non equivale a formulare un'offerta.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scrivi un'offerta con destinatario, beneficio e condizioni.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Offerta comprensibile.
1 punto: Canale per proporla.

START UP!

MISURA CIÒ CHE CONTA

LANCIA, MISURA, DECIDI



I follower aumentano, ma pochi utenti tornano a usare il servizio.

Quale indicatore approfondisci?

- **A** Il ritorno degli utenti
- **B** Solo il totale dei follower
- **C** Solo le visualizzazioni

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 47 • IMPARA E MIGLIORA

MISURA I SEGNALI CHE CONTANO

LA SCELTA PIÙ UTILE È A



A — USO RIPETUTO

L'uso ripetuto aiuta a capire se il servizio crea valore.

B — SOLO I FOLLOWER

La visibilità non dimostra la permanenza dei clienti.

C — SOLO LE VISUALIZZAZIONI

Le visualizzazioni non spiegano l'utilizzo nel tempo.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli 3 metriche e la decisione collegata a ciascuna.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Tre metriche pertinenti.
1 punto: Decisioni collegate.

START UP!

GESTISCI IMPREVISTI E RISCHI

LANCIA, MISURA, DECIDI



Il fornitore principale ritarda e il team deve consegnare ai clienti.

Come reagisce?

- **A** Nasconde il problema
- **B** Spera senza preparare alternative
- **C** Comunica e attiva un piano di continuità

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 48 • IMPARA E MIGLIORA

UN IMPREVISTO, UN PIANO POSSIBILE

RISCHIO
PIANO
CONTINUITÀ

LA SCELTA PIÙ UTILE È C

A

NASCONDE IL PROBLEMA

Nascondere il ritardo può peggiorare la fiducia.

B

SPERA SENZA PREPARARE ALTERNATIVE

Sperare non riduce la dipendenza dal fornitore.

C

COMUNICA E ATTIVA UN PIANO DI CONTINUITÀ

Priorità, alternative e comunicazione aiutano a gestire l'imprevisto.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Scegli un rischio e una contromisura operativa.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Rischio concreto.
1 punto: Contromisura e responsabile.

START UP!

SEI PRONTO A CRESCERE?

LANCIA, MISURA, DECIDI



La domanda cresce, ma il servizio attuale genera errori e tensione di cassa.

Che cosa fai prima?

- **A** Raddoppi subito la pubblicità
- **B** Verifichi capacità, qualità e cassa
- **C** Apri nuovi territori senza dati

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 49 • IMPARA E MIGLIORA

CRESCI QUANDO LE BASI REGGONO



LA SCELTA PIÙ UTILE È B

A

PIÙ PUBBLICITÀ, PIÙ PROBLEMI

Più domanda può amplificare problemi ancora aperti.

B

PRIMA CONSOLIDA LE BASI

La crescita richiede capacità di mantenere la promessa.

C

ESPANDERSI SENZA FONDAMENTA

Espandersi non corregge automaticamente le fragilità.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Indica 2 condizioni da soddisfare prima di crescere.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Condizioni pertinenti.
1 punto: Un indicatore per verificarle.

START UP!

IL PITCH E I PROSSIMI 90 GIORNI

LANCIA, MISURA, DECIDI



Il team ha raccolto prove e deve raccontare il progetto e il passo successivo.

Come conclude?

- **A** Prove, richiesta e piano con scadenze
- **B** Solo una promessa ambiziosa
- **C** Un elenco di tutte le funzioni

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 50 • IMPARA E MIGLIORA

DAL RACCONTO AI PROSSIMI 90 GIORNI

LA SCELTA PIÙ UTILE È A

A

PROVE, RICHIESTA E PIANO CON SCADENZE

Un racconto chiaro collega risultati, risorse e azioni.

B

SOLO UNA PROMESSA AMBIZIOSA

L'ambizione senza evidenze non chiarisce la fattibilità.

C

UN ELENCO DI TUTTE LE FUNZIONI

Le funzioni non sostituiscono bisogno, conti e priorità.



OGGI FAI UN PASSO AVANTI

Prepara un pitch di 2 minuti e 3 azioni per 90 giorni.

SOLO O IN DUE • 0–2 PUNTI

1 punto: Pitch con prove e richiesta.
1 punto: Azioni con responsabili e date.