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

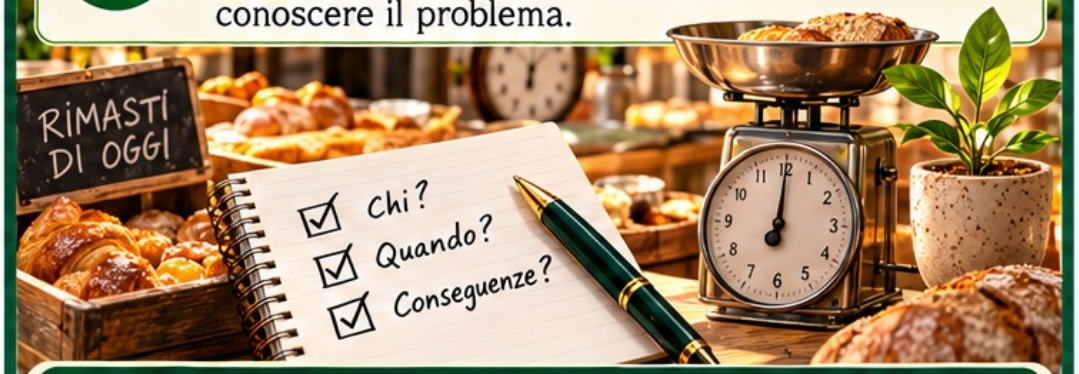
ASCOLTA LE PERSONE. SCOPRI IL BISOGNO.

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!

CARTA 05 / 50

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!

CARTA 05 • IMPARA E MIGLIORA

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!

CARTA 06 • IMPARA E MIGLIORA

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!

CARTA 07 • IMPARA E MIGLIORA

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!

CARTA 08 • IMPARA E MIGLIORA

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!

CARTA 09 / 50

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

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

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!

CARTA 12 / 50

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

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 12 • IMPARA E MIGLIORA

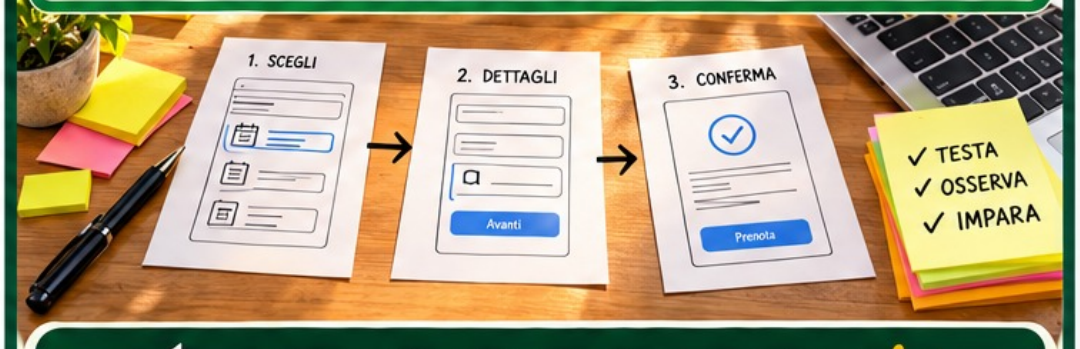
MOSTRA PER IMPARARE

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!

CARTA 13 / 50

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!

CARTA 13 • IMPARA E MIGLIORA

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 0 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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 15 / 50

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!

CARTA 16 / 50

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

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

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!

CARTA 17 / 50

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!

CARTA 18 / 50

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!

CARTA 19 / 50

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.

START UP!

CARTA 19 • IMPARA E MIGLIORA

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!

CARTA 21 / 50

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!

CARTA 22 / 50

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

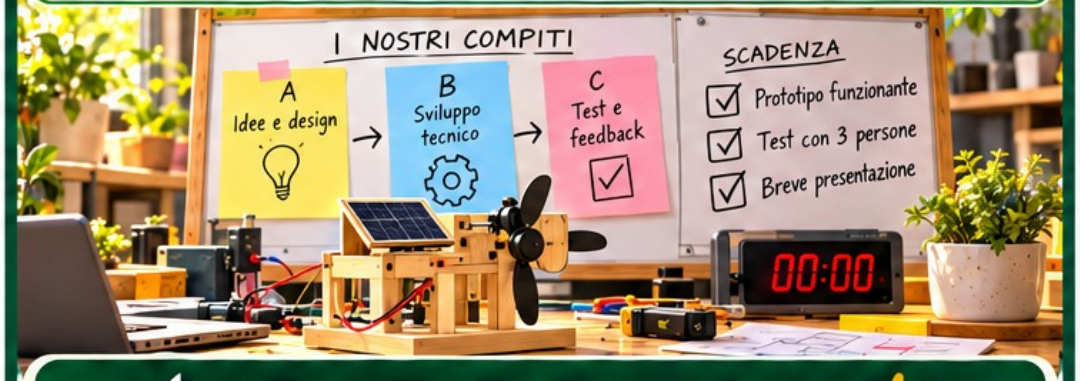
PROVATE A LAVORARE INSIEME

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!

CARTA 23 / 50

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

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 23 • IMPARA E MIGLIORA

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!

CARTA 24 / 50

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 25 / 50

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!

CARTA 27 / 50

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 28 / 50

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 chiarisci?

- **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!

CARTA 29 / 50

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

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

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!

CARTA 31 / 50

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 32 / 50

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 34 / 50

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!

CARTA 35 / 50

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.

START UP!

CARTA 35 • IMPARA E MIGLIORA

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!

CARTA 36 / 50

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

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

START UP!

CARTA 36 • IMPARA E MIGLIORA

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 37 / 50

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.

START UP!

CARTA 37 • IMPARA E MIGLIORA

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 38 / 50

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 39 / 50

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

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

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!

CARTA 40 / 50

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!

CARTA 40 • IMPARA E MIGLIORA

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 O IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 41 / 50

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

UN PASSO ALLA VOLTA. OGNI PROVA TI FA CRESCERE.

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!

CARTA 42 / 50

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!

CARTA 43 / 50

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!

CARTA 43 • IMPARA E MIGLIORA

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 0 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!

CARTA 44 • IMPARA E MIGLIORA

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 0 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!

CARTA 46 / 50

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.

START UP!

CARTA 46 • IMPARA E MIGLIORA

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!

CARTA 47 / 50

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 48 / 50

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



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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 49 / 50

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 0 IN DUE • 0–2 PUNTI

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

START UP!

CARTA 50 / 50

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.