

SILVER WORKERS

Laboratorio di idee d'impresa

3. Il test della mamma

Francesco Lembo
Sistemi Formativi Confindustria
01/12/2017



Thanks (©) to Nicola Mattina

e Rob Fitzpatrik, çà va sans dire..

1° tentativo – 1° attacco

Figlio Mamma, ho un'idea per una startup...

È una mia idea, sei la mamma, non ferirmi...

Mamma Certo!

Sei mio figlio, sono pronta a mentire per proteggerti...

Figlio Ti piace il tuo iPad, vero?

Mamma Certo

Me l'hai tirata fuori di bocca...

Figlio Molto bene. La compreresti un'app che sia come un libro di ricette?

Sto facendo una domanda ipotetica e tu sai cosa vorrei che mi rispondessi...

Mamma Hmmm.

Non ho proprio bisogno di un altro libro di ricette...

1° tentativo – 2° attacco

Figlio	Ti costerebbe solo 40 euro, molto meno dei libri che hai su quello scaffale	<i>Faccio finta di non aver sentito il tuo dubbio...</i>
Mamma	Beh...	<i>Ma le app non costano un euro?</i>
Figlio	E in più potresti condividere le ricette con gli amici e avere la lista della spesa. Senza considerare i video di Jamie Oliver...	<i>Dai su, dimmi di sì</i>
Mamma	Caro, sembra molto interessante e, in effetti, 40 euro non sono così tanti. Ci saranno anche le immagini delle ricette?	<i>Ha razionalizzato il prezzo al di fuori di una decisione di acquisto, fatto un complimento e richiesto una feature per sembrare coinvolta...</i>
Figlio	Grazie mamma, ti voglio bene...	

Riproviamo... 1/3

Figlio Ciao mamma, come va con il nuovo iPad?

Mamma Benissimo. Lo uso tutti i giorni.

Figlio Che cosa ci fai di solito?

Cominciamo con una domanda generica, per introdurre l'argomento...

Mamma Oh, le solite cose. Leggo le notizie, gioco al Sudoku, chiacchiero con gli amici...

Figlio Che cos'è l'ultima cosa che ci hai fatto?

Cominciamo a fare delle domande specifiche per ottenere delle informazioni utili...

Mamma Con papà stiamo organizzando un viaggio. Ho cercato un posto dove stare.

Mamma usa l'iPad per passare il tempo e per utilità. Questa informazione è nuova...

Riproviamo...2/3

Figlio Hai usato un'app per le tue ricerche?

Mamma No, ho usato Google. Non sapevo che ci fosse un'app per questo.

Mamma non cerca sull'app store nuove app per compiere delle specifiche attività. Va su Google...

Figlio Come hai scoperto le altre app che usi normalmente?

Cerchiamo di capire meglio il comportamento e le motivazioni di mamma...

Mamma Il quotidiano della domenica ha una rubrica sulle nuove app...

Il quotidiano della domenica?

Figlio A proposito, ho visto un paio di libri di cucina sulla scaffale. Dove li hai presi?

Riproviamo...3/3

Mamma Credo me li abbiano regalati a Natale. Non li ho neanche aperti. Non ho certo bisogno di un'altra ricetta della lasagna alla mia età!

Alcune informazioni interessanti in questa risposta: a) non ha bisogno di un generico set di ricette; b) a Natale si regalano libri di ricette; c) giovani cuochi alle prime armi potrebbero essere un target migliore...

Figlio Qual è l'ultimo libro di cucina che hai comprato per te stessa?

Continuiamo con domande specifiche per avere risposte specifiche e informazioni utili...

Mamma Adesso che me lo chiedi, un libro di ricette vegetariane. Tuo padre si è messo a dieta.

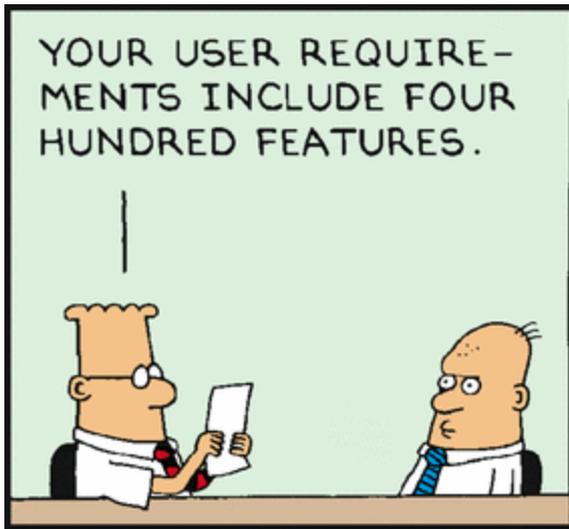
Un cuoco esperto tende a comprare libri di ricette specifici invece che manuali di cucina...

Idea iniziale: un'app di ricette per iPad

Cosa abbiamo imparato:

1. ci sono almeno **due segmenti di consumatori**: novizi ed esperti;
2. i cuochi esperti sono interessati a raccolte specializzate;
3. le persone mature possono essere raggiunte con PR tradizionali;
4. Altro?

Evitate i dati tossici!



www.dilbert.com
scottadams@aol.com



4/14/01 © 2001 United Feature Syndicate, Inc.



Deviate i complimenti

Il modo migliore per evitare i complimenti è non raccontare la propria idea.

Voi: «... e questa è la mia idea. È AirBnB per affittare le cucine ed meglio perché forniamo anche le pentole»

Loro: «Molto interessante, mi piace»

Attenzione: vi hanno fatto un complimento.

Non vi serve.

Voi: «Ops, scusa. Mi sono fatto trascinare e ho provato a venderti la mia idea. Piuttosto dimmi a chi ti rivolgi quando ti serve una cucina per il tuo servizio di catering»

Rimedio: deviate subito il complimenti e andate a cercare i fatti.



Approfondite le idee che emergono dalla conversazione

Ma attenti a non perdere il focus sul prodotto

Loro: «Mi piacerebbe poter sincronizzare i dati con Excel? Questa sarebbe una feature importante per me»

Attenzione: questa è una richiesta di feature

Voi: «Cosa vorresti sincronizzare in particolare?»

Approfondimento: Vediamo se è proprio necessaria una funzionalità di sincronizzazione..

Loro: «Abbiamo molti vecchi report e ogni tanto dobbiamo recuperare quei dati. Sarebbe utile avere tutto nello stesso posto»

Informazione: Non è una feature essenziale



Fare le domande giuste

Cercate gli obiettivi

Se entrate subito nei dettagli, è molto facile che perdiate la visione di insieme e non riusciate a capire perché una persona avverte un problema

Voi: «Salve, stiamo costruendo un'app per il fitness e vorremmo capire come fai a tenerti in forma»

Errore: avete iniziato con un pitch e dato per scontato che il vostro interlocutore consideri un problema tenersi in forma.

Loro: «Ok»

Voi: «Quante volte andate in palestra?»

Errore: continuate a dare per scontato che esista un problema che il vostro interlocutore non ha dichiarato.

Loro: «Quasi mai?»



Qual è il **rischio** maggiore?

Le risposte dei potenziali clienti vi dicono poco sulla vostra capacità di realizzare il prodotto che avete in testa

Voi: «Abbiamo raccolto moltissime informazioni interessanti dai nostri potenziali consumatori. Adesso, il problema è che non abbiamo idea di come costruire il prodotto che abbiamo in mente»

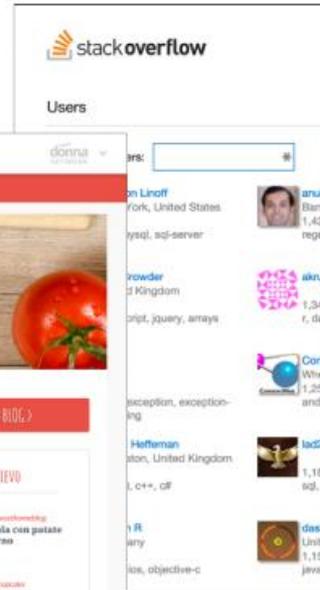
Errore: vi state crogiolando con idee che non avete le competenze o le risorse per realizzare



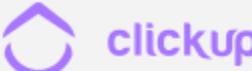
Trovate il **giusto equilibrio** per non inseguire bisogni che non potete soddisfare

Trovare le persone da intervistare

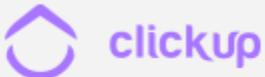
- Segmentate** e mettete in ordine di importanza (dimensione – propensione all'acquisto – accessibilità)
- Fate **scouting**
- Costruite una pipeline



c) Costruite una pipeline

	# of Reviews	Score	Upgrade Cost	Free File Sharing	Native Alternative Views	Native Time Tracking	Native Recurring Tasks	Native Calendar
 Trello	1,530	4.5	\$9.99 per user per month	10 MB per file	✓	✓	✓	✓
 Airtable	21	4.5	\$10 per month per user	2 GB per base	✓	✓	✓	✓
 asana	1,682	4.5	\$9.99 per user per month	100 MB per file	✓	✓	✓	✓
 avaza	96	4.5	\$9.95 per month	100 MB	✓	✓	✓	✓
 clickup	40	5	\$5 per user per month	100 MB	✓	✓	✓	✓
KANBAN TOOL	27	5	\$5 per user per month	None	✓	✓	✓	✓
 yalla	10	5	\$7 per user per month	5 GB	✓	✓	✓	✓

c) Costruite una pipeline

	# of Reviews	Score	Upgrade Cost	Free File Sharing	Native Alternative Views	Native Time Tracking	Native Recurring Tasks	Native Calendar
	1,530	4.5	\$9.99 per user per month	10 MB per file	✓	✓	✓	✓
	21	4.5	\$10 per month per user	2 GB per base	✓	✓	✓	✓
	1,682	4.5	\$9.99 per user per month	100 MB per file	✓	✓	✓	✓
	96	4.5	\$9.95 per month	100 MB	✓	✓	✓	✓
	40	5	\$5 per user per month	100 MB	✓	✓	✓	✓
KANBAN TOOL	27	5	\$5 per user per month	None	✓	✓	✓	✓
	10	5	\$7 per user per month	5 GB	✓	✓	✓	✓

d) Siate creativi



KICKSTARTER Discover great projects Start your project BLOG HELP SIGN UP

Pebble: E-Paper Watch for iPhone and Android

A Product Design project in Palo Alto, CA by Pebble Technology - send message

PROJECT HOME UPDATES 10 BACKERS 68,356 COMMENTS 4,759



66,356 BACKERS
\$10,166,359 PLEDGED OF \$100,000 GOAL
8 DAYS TO GO

THIS PROJECT WILL BE FUNDED ON FRIDAY, MAY 18, 11:00PM EDT.

BACK THIS PROJECT
BY \$100,000 PLEDGED

PLEDGE \$1 OR MORE

Like 305,840 people like this. Be the first at your friends. Tweet <EMBED> http://kck.st/LmYFVS

BUY NOW →

Google url shortener

Paste your long URL here: [Shorten URL](#)

All goo.gl URLs and click analytics are public and can be accessed by anyone.

Clicks for the past: two hours | day | week | month | all time

<input type="checkbox"/>	LONG URL	CREATED	SHORT URL	CLICKS
<input type="checkbox"/>	maps.google.com	2013 Jul 2	goo.gl/maps/SMYRh Details	2

[Hide](#) Hidden URLs remain public, but are removed from your history 1 - 1 of 1 < >

Qual é il

VOSTRO

piano per parlare con i futuri clienti ?