

# Le 5 caratteristiche di una Start-Up Vincente

Sintesi operativa episodio #027

Negli anni, dopo aver provato e sbagliato molte volte, sono arrivato ad avere un mio protocollo, le 5 caratteristiche che di un progetto che ha tutte le probabilità di andare bene.

Questo non significa che se li ha tutti e 5, allora sicuramente sarà un successo, perché ci sono molti altri fattori che influenzano i progetti, i business, i prodotti e qualsiasi cosa tu voglia lanciare sul mercato.

Queste 5 caratteristiche sono sicuramente la Stella Polare per avere una direzione e sapere che la direzione è quella giusta.

## **1) L'ANGOLO D'ATTACCO**

Se tutti puntano a parlare in un determinato modo di un prodotto o servizio che esiste già, tu devi parlarne in maniera diversa e da un altro punto di vista.

## **2) LA SPECIFICITÀ**

In una nicchia molto specifica posso parlare direttamente con le persone interessate in modo altrettanto specifico, così da cogliere veramente l'essenza del loro bisogno o desiderio.

## **3) LA SCALABILITÀ**

Se ti sembra una figata avere troppi clienti, sappi che molte aziende saltano per aria perché ne hanno troppi e non riescono a gestirli. Riusciamo ad erogare il servizio anche a molti clienti senza perderne la qualità?

## 4) L'ANALISI DI MERCATO

*C'è richiesta per quello specifico prodotto o servizio?*

Potrebbe esserci una domanda consapevole da parte delle persone che hanno già bisogno o sanno di aver bisogno del tuo prodotto o servizio.

Potrebbe esserci già una richiesta, ma potremmo anche trovarci di fronte a un pubblico – come capita molte volte – inconsapevole.

## 5) LA GARANZIA

Parlo sia delle garanzie “standard” del prodotto che magari per legge sono 2 anni, ma che noi ad esempio possiamo alzare, anche raddoppiare o triplicare.

Oppure possiamo proporre un “soddisfatti o rimborsati”.

Oppure possiamo mostrare le recensioni dei nostri clienti, ad esempio.

## [Bonus] NESSUN PIANO B

Se tu dici al tuo cervello di avere un piano B, probabilmente certi errori verranno classificati dal tuo cervello come “previsti” perché avrai un piano B di ripiego.

Io ti consiglio di non avere un piano B e di concentrarti appieno su quello che devi fare, di farlo benissimo come se non avessi alternativa, come se fosse l'ultima cosa che puoi fare in vita tua, come fosse veramente l'investimento di una vita.

P.S.

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!