

COME FONDARE UNA START-UP

Creare un dream team.

Partorire un'idea che può avere successo è solo il primo passo verso la realizzazione di un sogno. Le idee, infatti, sono a disposizione di tutti. Ma allora cosa differenzia le startup di successo da quelle mediocri?

L'Execution è l'ostacolo che davvero distingue un progetto riuscito da un altro. Passare dalla teoria alla pratica può sembrare semplice, ma in realtà è la parte più complicata. Per fare in modo che la messa in atto delle strategie studiate per la startup sia agevole, è necessario che il leader si faccia carico del compito in prima persona. In questa ottica riconosciamo cinque elementi indispensabili per una buona Execution:

- Visione e comunicazione: la visione del founder deve essere chiara a tutto il team;
- Priorità e flessibilità: fissare gli obiettivi principali è fondamentale, ma essere flessibili ai cambiamenti lo è altrettanto, come abbiamo già detto;
- Motivazione e gestione del team: il team deve essere entusiasta di collaborare e lavorare ad un obiettivo comune;
- Controllo e direzione: il leader deve sempre avere sotto controllo il lavoro dei propri collaboratori facendo rispettare i tempi prefissati per l'operato;
- Impegno personale: Il leader deve essere un esempio per gli altri. Ogni passaggio nella creazione di una startup necessita tempo e impegno.



Andiamo allora a vedere meglio come creare un team di successo che possa facilitare i vari processi di avviamento e crescita, aiutando così il leader nel suo compito.

→ Valuta di scegliere un co-founder:

Una figura fondamentale all'interno di quasi tutte le più grandi imprese è il co-founder. Guardiamo ad esempio Apple, HP, Google. Nessuna di queste aziende sarebbe quello che è ora se i rispettivi founder non avessero avuto qualcuno con cui condividere le proprie idee, insicurezze e superare dunque i momenti più difficili.

Il co-founder deve essere una persona di fiducia, con la quale è facile comunicare. Le abitudini lavorative devono essere simili a quelle del founder, così come le competenze devono essere complementari per garantire una maggiore efficienza procedurale. Trovare una persona con tutte queste caratteristiche non è facile e necessita tempo; quindi, non bisogna farsi prendere dalla fretta, ma anzi impiegare le risorse necessarie e avere pazienza.

Ricordiamo però che il co-founder non deve avere una visione identica a quella del founder. Il conflitto, se costruttivo, può essere produttivo. Confrontarsi con una persona di fiducia può portare a colmare lacune tecniche/gestionali/economiche, oltre che ampliare il punto di vista su determinati aspetti dell'impresa.

Avere un co-founder non è però obbligatorio. Se si ha una visione chiara di ciò che si vuole fare e come farlo, allora si può valutare di guidare l'impresa da soli.

Non c'è dunque una regola generale, ogni caso è unico e resta sempre al founder prendere la scelta organizzativa valutandone i pro e i contro.

→ Forma il tuo team:

A prescindere dal fatto che la startup abbia o meno un co-founder, è fondamentale formare un team su cui gettare le fondamenta della startup. Un team di successo deve essere:

- Intraprendente e motivato, senza però mettere in discussione l'autorità del founder;
- Affidabile, così da poter distribuire meglio le dosi di lavoro delegando le commissioni;
- Rispettoso verso la posizione che gli altri assumono: ognuno è fondamentale in un certo aspetto del funzionamento dell'impresa e deve sentirsi tale;
- Equilibrato nelle competenze per coprire tutte le aree d'interesse, garantendo così il successo del progetto;

Vediamo ora dove e come trovare i componenti del team, ricordando sempre che il processo è lungo e tale deve essere per valutare anche i più piccoli dettagli.

Iniziamo dal network personale. Pensiamo alle persone dalle quali si è circondati: compagni di università, colleghi di lavoro, amici ecc.

Tutti coloro con i quali si ha lavorato e ci si è trovati bene sono possibili collaboratori da includere nel progetto.

Un altro metodo efficace per cercare membri del team è Internet. Online ci sono infinite possibilità di condivisione e contatto, basta sapere dove guardare: siti come Founder2be, Facebook, LinkedIn, Instagram, Reddit sono tutti perfetti per trovare soci online.

Infine, bisogna cercare di partecipare a più eventi possibili riguardanti le startups o l'ambito in cui vogliamo operare. Ciò permetterà di ampliare il proprio network, trovando persone con gli stessi interessi e quindi possibili soci/investitori/colleghi.

In definitiva, abbiamo visto come sia fondamentale circondarsi di persone fidate con le quali creare la startup. Non dimentichiamoci infatti, che un team coeso e unito lavora meglio ed è più produttivo, attraendo investitori e velocizzando il processo di crescita. Superando i momenti difficili insieme, il gruppo si rafforza e migliora di volta in volta, accumulando esperienza da sfruttare nei processi gestionali dell'impresa.

Cosa aspetti allora? Prenditi il tuo tempo e vai alla ricerca del team adatto per te!