

Come crearsi il proprio lavoro

Gianluca Dettori

Make in Nuoro school tour



Chi lo conosce? Chi lo usa?



Facemash (Hot or not?) 28 Ottobre 2003











Come nascono le aziende?

Cos'è una startup?

piacere, @dgiluz



- Classe 1967. Università di Torino - Economia
- 1995-97 Italia Online (Olivetti Telemedia)
- 1997-98 Lycos Bertelsmann, primo motore di ricerca su Internet
- 1999-2002 Vitaminic (musica digitale) fondatore CEO > venture capital > IPO
- 2003-04 Buongiorno Vitaminic, M&A
- 2005-06 Sabbatico /angel investor
- 2007-oggi
- Presidente, fondatore dpixel www.dpixel.it - www.barcamper.it
- Kauffman Fellow (KFP Class 14)
- Advisor Commissione Europea - Future Internet Accelerators
- CdA: Sardex, Ciceroos, SmartRM, Iubenda
- Blogger e giornalista part time per passione - Sole 24 Ore, Wired, dgil.uz, CheFuturo!



Il mio mestiere: investire startup tecnologiche

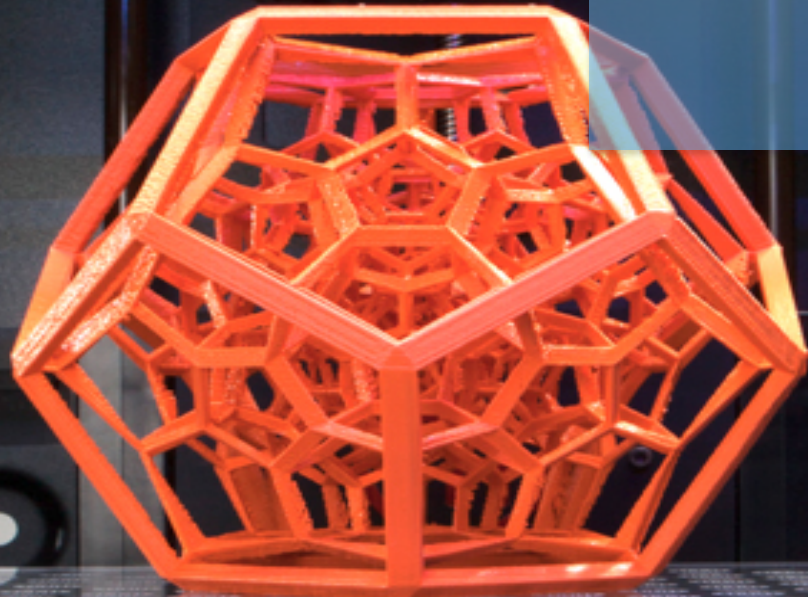


www.barcamper.it





OK Dettori... interessante,
ma come fare?



MakerBot

4 (+4) ingredienti fondamentali

idea

squadra

piano

soldi

+ passione, determinazione, resilienza, fattore C

idea

1





1% inspiration, 99% perspiration

Edison aveva un approccio 'scientifico' alla creatività:

- Occorre generare molte idee per avere una buona idea;
- Dalla quantità arriva la qualità (un'invenzione minore ogni dieci giorni e una importante ogni sei mesi)
- Ha effettuato 50.000 esperimenti per inventare la pila alcalina
- 9.000 esperimenti per perfezionare la lampadina

Dall'idea al business

Non un'idea qualunque ma un'idea di business. Gli investitori non investono su un'idea ma su un'azienda che la 'mette a terra':

- Sarebbe bello avere il caffè buono e comodo come al bar (Nespresso)
- Puntualità e eliminazione di qualunque costo superfluo per rivoluzionare la navigazione aerea (Ryan Air)
- Un motore di ricerca per trovare qualunque informazione, in qualunque momento, da dovunque (Google)

La business idea

- E' un prerequisito per parlare con investitori
- Individua chiaramente un'opportunità di business
- Risolve il problema? A chi fa male? Quanto fa male?
- Cosa ci guadagna il cliente?
- Aspirina o medicina?
- Cambia il mondo?

Problema / Soluzione / opportunità / mercato



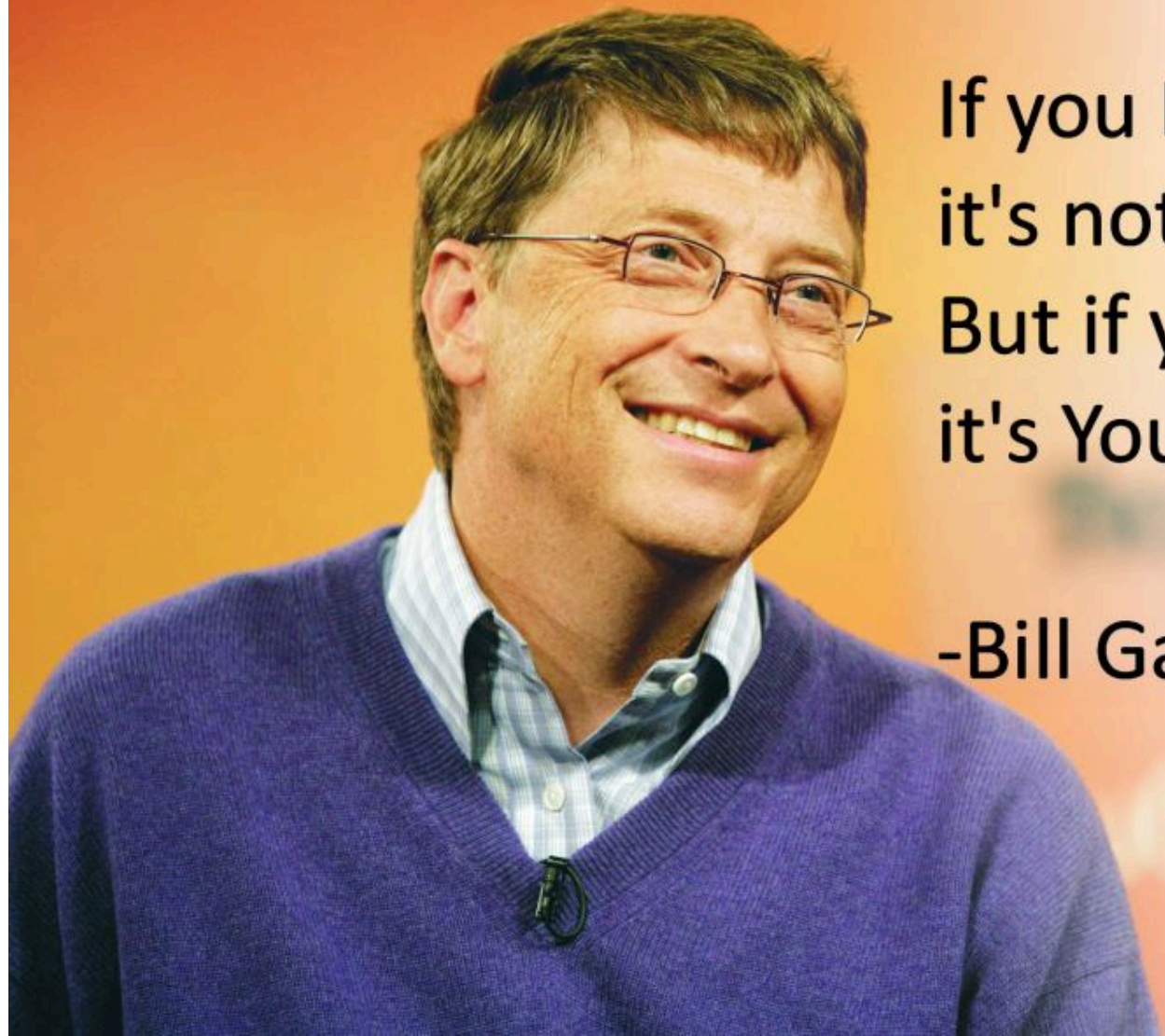
Il mondo è tutto da reinventare

- Nuove tecnologie rendono possibili nuove soluzioni (esempi? la stampa 3D? I droni? I robot? Internet? Bitcoin?)
- Nuove soluzioni vengono adottate dalle persone e creano un vantaggio competitivo per chi le propone (conoscenze, tecnologie, clienti)
- Aziende che conquistano e mantengono il vantaggio competitivo, vincono i mercati

2

squadra





If you Born Poor
it's not Your Mistake,
But if you Die Poor
it's Your Mistake

-Bill Gates



Perchè serve una squadra?

- Capacità diverse si mettono insieme per raggiungere obiettivi comuni (Chi sei? Smanettone? Creativo? Commerciale? Tartufon?)
- E' più divertente ed è più resiliente (2-4 fondatori)
- E' più facile trovare i capitali
- La gente investe sulle persone

piano

3

BUSINESS-PLAN



Strumenti: business plan

- Pitch
- Business Plan Executive summary
- Numeri e metriche

Allegati:

- Ricerche di mercato
- Analisi concorrenti
- Sviluppo prodotto
- ...qualunque cosa rilevante



Pitch

- 10/15 slide, 5-10 minuti di presentazione
- Tutte le informazioni rilevanti ci devono essere
- E' un documento di vendita
- Non provate a voler spiegare tutto
- Siate pronti ad essere 'torchiati' ed avere le risposte giuste
- Fate i compiti a casa
- Leggete Guy Kawasaki, Steve Blank, informatevi online
- Preparate una versione da 30 secondi (elevator pitch)



“**ZapMeals** è un servizio di ordinazione online e consegna di pasti che mette insieme consumatori affamati con grandi cuochi locali.”

“Siamo **eBay delle consegne a casa.**”

da Dave McLure, 500startups

10 Erogenous VC Zones

1. Elevator Pitch
2. The Problem
3. Your Solution
4. Market Size
5. Business Model
6. Proprietary Tech
7. Competition
8. Marketing Plan
9. Team / Hires
10. Money / Milestones

Teaser Image
Goes Here



Money Shot
Goes Here



Avete una beta? Un prototipo? Un esempio?



zapmeals "Home cooked meals a click away" Hello, [Wayne Lambright](#) | [San Francisco, 94129](#) | [\(Sign Out\)](#)
41 people finding **great food** online now! Welcome New Home Chef [Mildred Hoch](#)

FIND CHEFS VIDEO RECOMMENDATIONS

Mediterranean food in 30 Minutes or Less Search

3 Greek salads Total \$16.30
Meal Progress
Order Placed: -12 Min
Delivery in 8 Min

Delivery Agent:
Robert Montalbano (42) deliveries
Ontime Rating
8.3 of 10
Type: Taxi

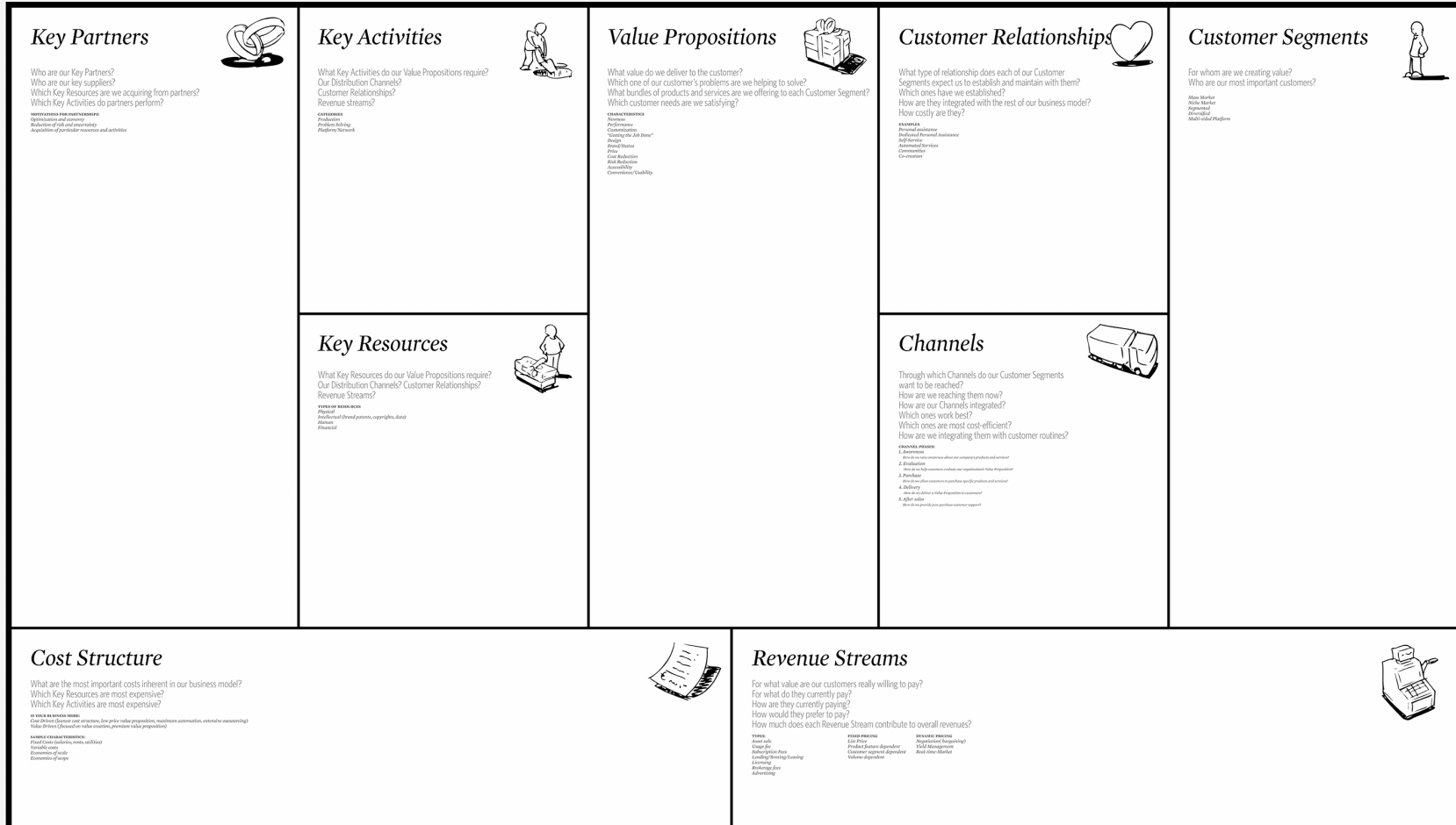
A map of San Francisco showing a delivery route from the chef's location to the customer's location. The route is highlighted in blue and passes through the Broadway Tunnel. A red box highlights the chef's profile picture and the delivery agent's profile picture on the map.

Numeri e metriche

- Conto economico (excel) previsionale a 3-5 anni
- Flussi di cassa
- Piano operativo chiaro a 18 mesi
- Utilizzo dei fondi

- Modello metrico in Excel

Business model canvas



Il “business plan”

- Venti pagine di testo che descrivono chiaramente i dettagli
- Il pitch serve a ‘vendere il progetto’
- Il summary serve a spiegare e convincere sul progetto

4

soldi

Ho tutto, mi mancano i soldi

- Individuate chi sono gli investitori, fatevi una lista di obiettivi da contattare
- Partecipate ad eventi per startup (di qualità (Barcamper, MindTheBridge, Working Capital, Innovaction Lab, Contamination Lab, ...))
- Connettetevi con altri, discutete il loro progetto, migliorate la documentazione e ripete questo processo fino a che non raggiungete l'obiettivo
- Informatevi e createvi una rete di contatti e di relazioni utili al vostro progetto

Chi sono gli investitori e dove trovarli

- 1) FFF
- 2) Angel investors (imprenditori di successi, persone ricche, amici di amici)
- 3) Angel networks (Italian Angels for growth)
- 4) Acceleratori (Barcamper, The Net Value, Seedcamp, Techstars Network, Y-Combinator, Startup Chile, Startup Sauna, ...) 200 programmi al mondo
- 5) Venture capital. (dpixel, Innogest, P101, United, Principia, Panakes...)

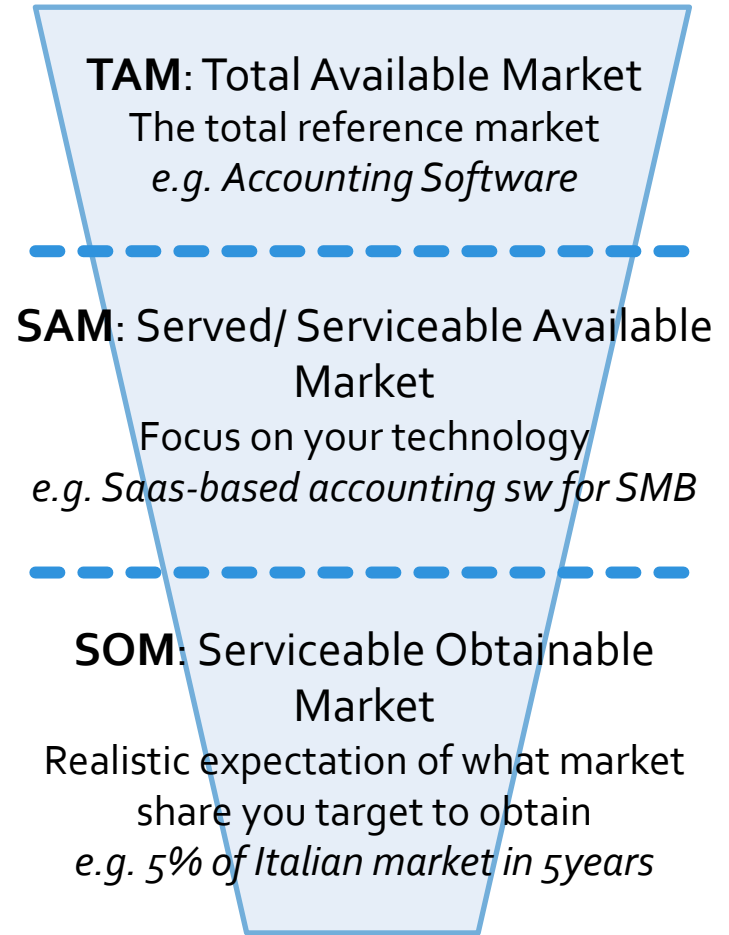
Come avvicinare gli investitori

- Meglio attraverso una persona di fiducia
- Fare spam via email non funzionerà
- Quando siete 'quasi pronti' non troppo tardi
- Interagite, a volte ci vogliono mesi
- Prendete feedback per migliorare il progetto
- Portatevi avanti con il prodotto
- Tenete i documenti (business plan e pitch) aggiornati
- Cercate (se vi mancano) i co-fondatori

CI VOGLIONO 6-12 MESI A TROVARE I SOLDI

Cosa cercano: un mercato

1. La dimensione conta
2. Barriere all'ingresso?
3. Complessità,
frammentazione?
4. Avete esperienze
pregresse nel campo?



Traction

“Evidenza numerica della domanda di mercato”

- Naval Ravikant

In ordine di preferenza

1. Profitti
2. Ricavi
3. Utenti Attivi (MAU / DAU)
4. Utenti Registrati
5. Traffico sul sito/ Social

Remember:

- You build them bottom-up
- When you show them, always
Up & To The Right!

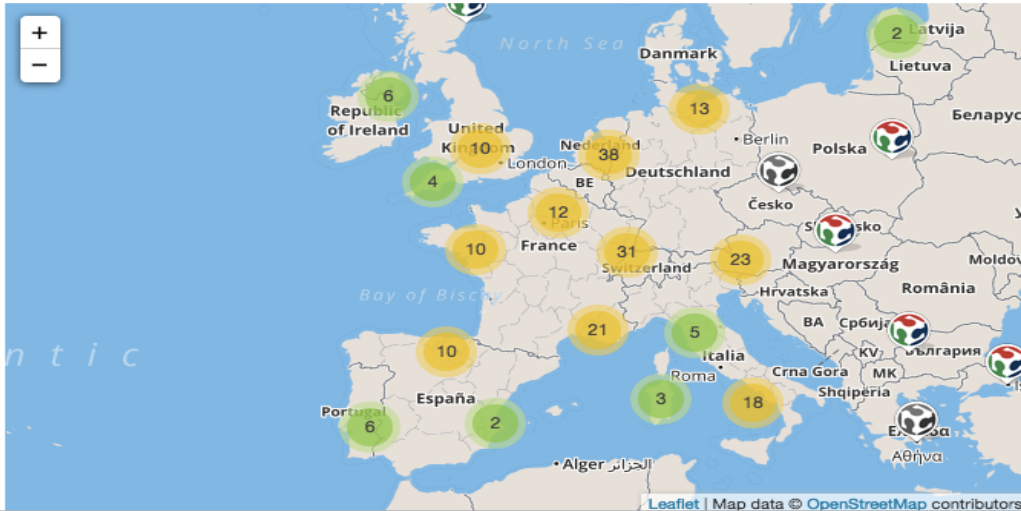
©Dave McClure

Makers! Nuovi mestieri e nuovi mercati





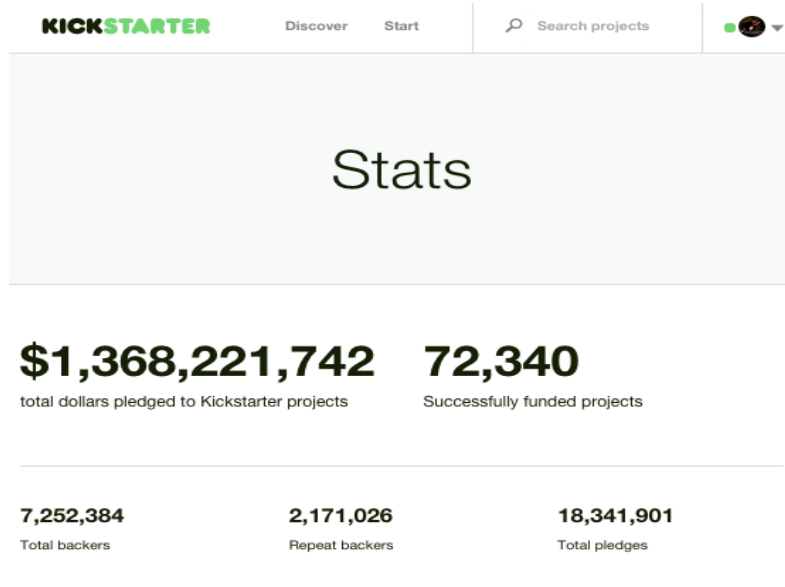
FAB FOUNDATION

[About](#)[News](#)[Fab Labs](#)[Fab Exchange](#)[Fab Lab Resources](#)[Mobile Fab Lab](#)[FAQ](#)[Contact us](#)

Fab Labs

[What is a Fab Lab?](#)[What qualifies as a Fab Lab?](#)[The Fab Charter](#)[Setting up a Fab Lab >](#)

Kickstarter



- 3M di donatori, nel 2013 \$480M raccolti da 243 nazioni;
- 19.911 progetti finanziati solo nel 2013

This page is automatically updated at least once a day with the raw data behind Kickstarter. Metrics include funding success rates, amount pledged, and the performance of successfully and unsuccessfully funded projects. Statistics are available for the site overall as well as each of the 15 project categories. Check out [our blog](#) for more on Kickstarter's data.



Sell Registry Community Blogs Mobile Gift Cards Help

Etsy Register Sign In Search for items and shops Search Cart

Browse

- Art
- Home & Living
- Jewelry
- Women
- Men
- Kids
- Vintage
- Weddings
- Craft Supplies
- Trending Items
- Halloween
- Gift Ideas
- Mobile Accessories

Daily Finds Email

Get gift ideas, editors' picks & fresh trends in your inbox.

Enter your email













Sign Up

See our other newsletters.




More Ways to Shop

- Categories
- Gift Cards
- Colors
- Treasury
- Shop Local
- Shop Search
- People Search
- Prototypes



Handpicked Items See more Picked by Ana G

 Vintage Brass Trumpet Horn... TheThingeT... \$51.00 USD	 Vintage wooden spoon - tradi... MadelinUSSR \$10.00 USD	 Black and gold vintage clubm... MenslerShades \$18.00 USD	 Paper Mache Vessel in Black... elito \$30.00 USD
 It's Business Time Pencil & P... Earmark \$8.50 USD	 Stay Gold Print 8" x 10" Black... TheLandsOfSalt \$15.00 USD	 Black gold tube long dangle e... CandiceEarth \$33.00 USD	 Bibly-Jean Black&Gold is an ... ImadaShoes \$165.00 USD
 Leather Feather Earrings. Bla... T.Zain \$28.00 USD	 Spinel and Gold Pyrite Neckl... HFlowand \$149.00 USD	 Black and Gold - Limited Editi... TookidShops... \$32.00 USD	 Black and Gold Bottle Opene... AliscartShops... \$8.50 USD















Featured Shop See more

 WishWassas "I try to look through a child's eyes when I design or create a concept, and I hope I'm giving kids exactly what they want to play with." - Tamin Read the interview	 Superhero cape - "Flame" cape WishWassas \$41.11 USD	 Silver superhero outfit - shiny... WishWassas \$95.38 USD
--	--	---

Recent Blog Posts See more

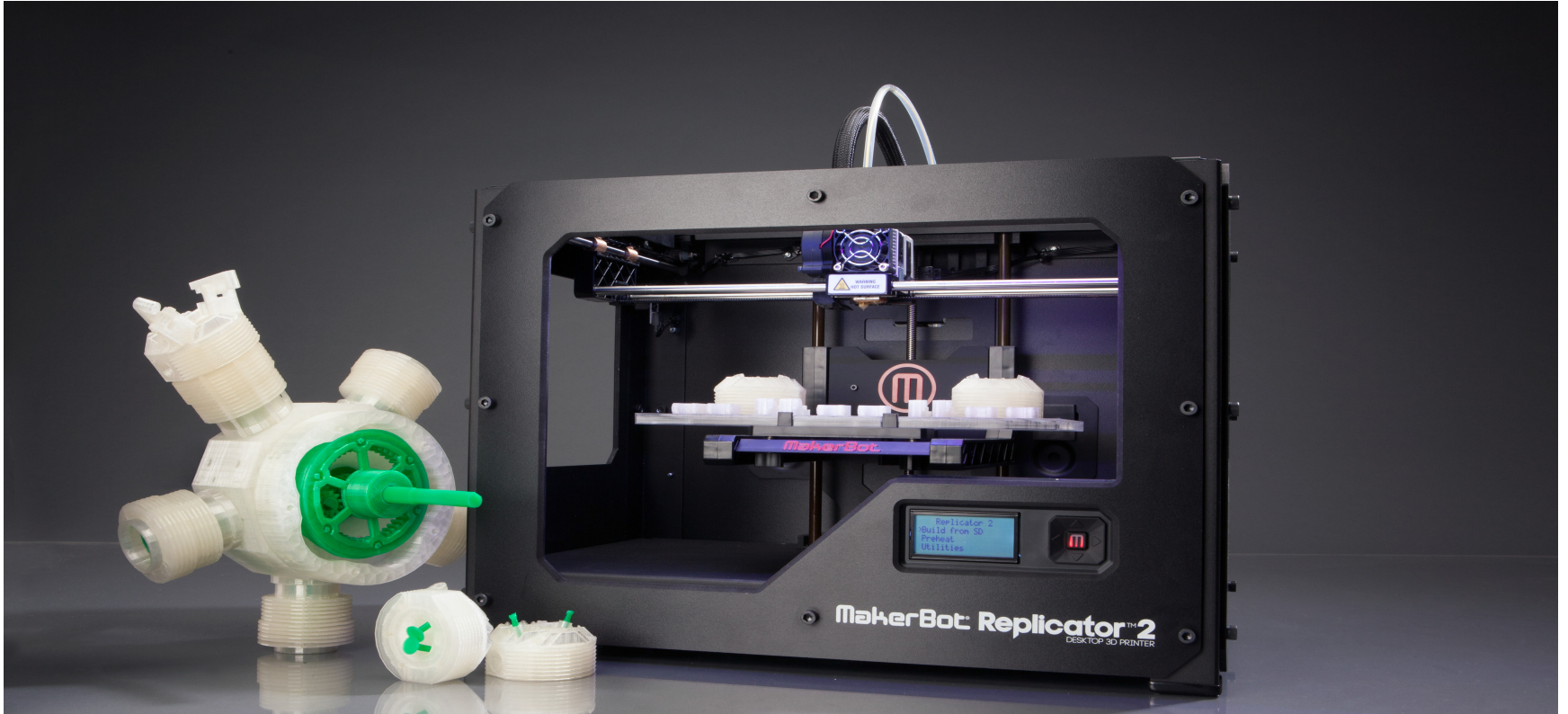
 Countdown to Halloween Artist and illustrator Susan Farmington shares a collection of delightfully spooky Etsy finds. Read the post	 Getting Help From Your Community When You Need It Could you use an extra set of hands? Whether you need help for the holidays or year 'round, this advice will make the experience mutually beneficial. Read the post
--	--

Recently Listed Items See more

- ETSY: Fondata nel 2005
- Gli investitori comprendono Accel Partners, Hubert Burda, Index Ventures e Union Square Ventures
- 600 dipendenti. Con sede nel quartiere DUMBO di Brooklyn, NY
- Uffici a Hudson, NY; San Francisco, CA; Berlino, Germania; Londra, Regno Unito; Dublino, Irlanda e Toronto, Canada
- Oltre 40 milioni di membri
- Oltre 1 milione di negozi attivi
- Oltre 26 milioni di articoli in vendita
- \$1.35 BN di vendite totali nel 2013
- 250 paesi con transazioni

Makerbot (hardware)



+ Thingiverse (software)



Roll Top Box Printed with Wood and Stained by Fused3D

by Fused3D, published Feb 18, 2013



♥ Like	61
📁 Collect	80
💬 Comment	5
✍️ I Made One	0
🔄 Remix It	2
📄 Share	

📄 Download This Thing!



+ marketplace (Shapeways)

shapeways*

SHOP

DESIGN

SELL

Search



Join

Sign In

Gadgets

Accessories

Jewelry

Art

Home

Games

Miniatures

Beta

My Little Pony

Apps

Feed

Gifts

Blog

How Shapeways 3D Printing Works

Creating a product has never been easier

1. Design a Product

2. Upload to Shapeways

3. We'll Produce it for You

4. Sell in the Marketplace

5. Get Product Feedback

6. Share with the World

Cosa sta succedendo

- Grandi community di creativi si stanno cimentando con DIY, Arduino, nei Fablab;
- Nuovi canali distributivi si stanno aprendo (Fab.com, ETSI, Thingiverse, ...) accessibili a molti, diretti (quasi) e globali;
- Crowdfunding: storytelling, marketing e vendita prima di entrare in produzione;
- Un embrione di mass-market?

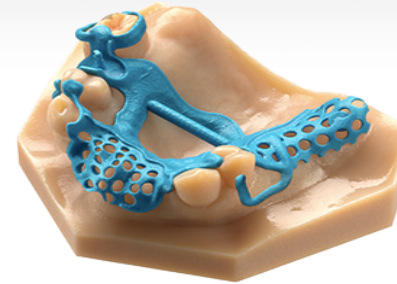
Professional 3D printing



Dental Material

3D print dental and orthodontic models

PolyJet Dental Materials are designed especially for digital dentistry and orthodontic applications, including stone models and aligners. These rigid, opaque materials have a natural-looking peach color and combine accurate detail visualization with high dimensional stability.



PolyJet

[Order Materials](#)

[Compare PolyJet Materials](#)

[Digital Materials](#)

[Digital ABS](#)

[High Temperature](#)

[Transparent](#)

Digital Dentistry With PolyJet 3D Printing Materials

PolyJet technology empowers dental practices and labs with three specially engineered dental materials:

- VeroDent (MED670) provides amazingly fine 16-micron layer thickness, rendering small features in great detail; and excellent strength and durability.
- VeroDentPlus (MED690) also provides fine 16-micron layers, plus the best available strength and durability.

Related Information

[Dental Materials Brochure](#) ▶

[Objet30 OrthoDesk](#) ▶

[Download PolyJet Materials Spec Sheet](#) ▶

[What is PolyJet Technology?](#) ▶


Molte applicazioni

about store news, views & how-to's en español FIND A DEALER

Roland® PRODUCTS APPLICATIONS GALLERY SUPPORT

→ view all applications

ADA Signage	Dental CAD/CAM	Metallic Printing	Rapid Prototyping
Awards	Fine Art	Package Prototyping	Signmaking
Banners	Graphic Design	Personalization	STEM for Education
Color Proofing	Industrial Marking	Photo Impact Printing	Sublimated Graphics
Commercial Printing	Labeling	Print/Cut	Vehicle Graphics
Custom Apparel	Medical	Promotional Products	Window Tinting

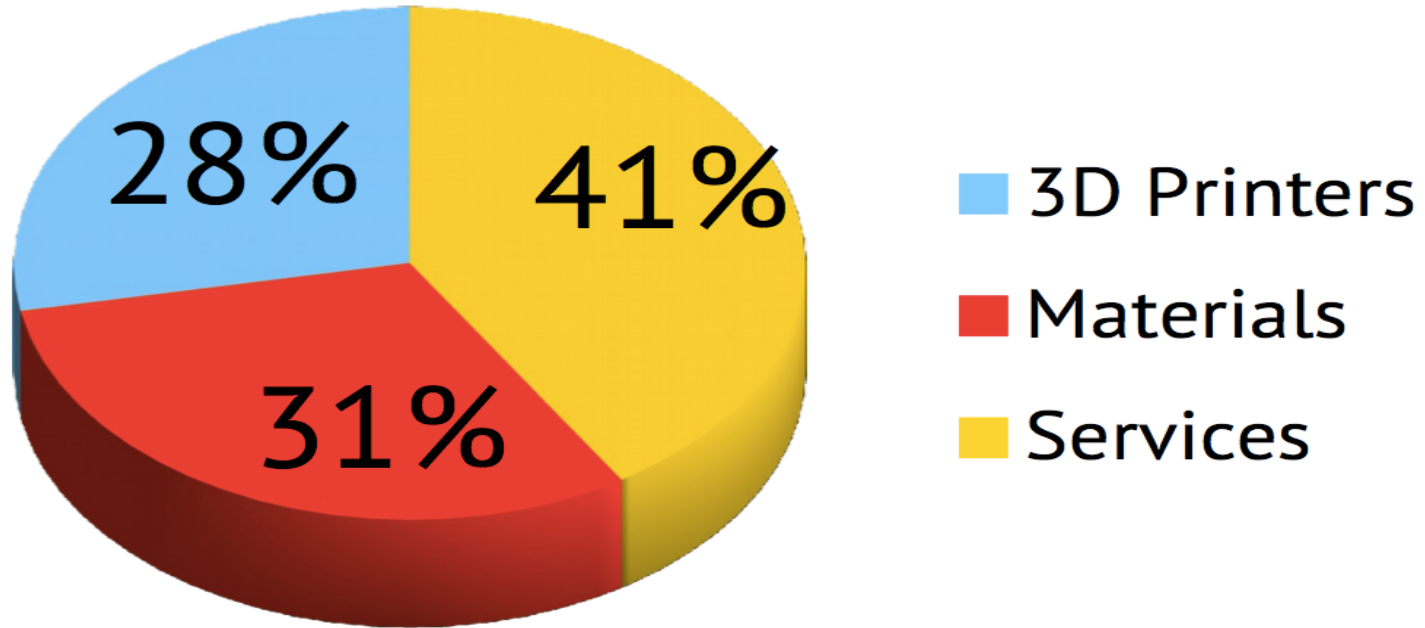


▶ WATCH THE VIDEO

NEW ARM-10 Rapid Prototyping 3D Printer

Overview Features Specifications Information Request Accessories Technical Support

Digital Fabrication: not just machines



Gli investitori se ne sono accorti

- 3D printing market has grown by 24.1% in 2011. Forecasts: \$3.1 billions (2016) \$5.2 billions (2020).
- (Wohlers Associates, 2011)

2013: 44 hackspaces in Italia, oggi 60

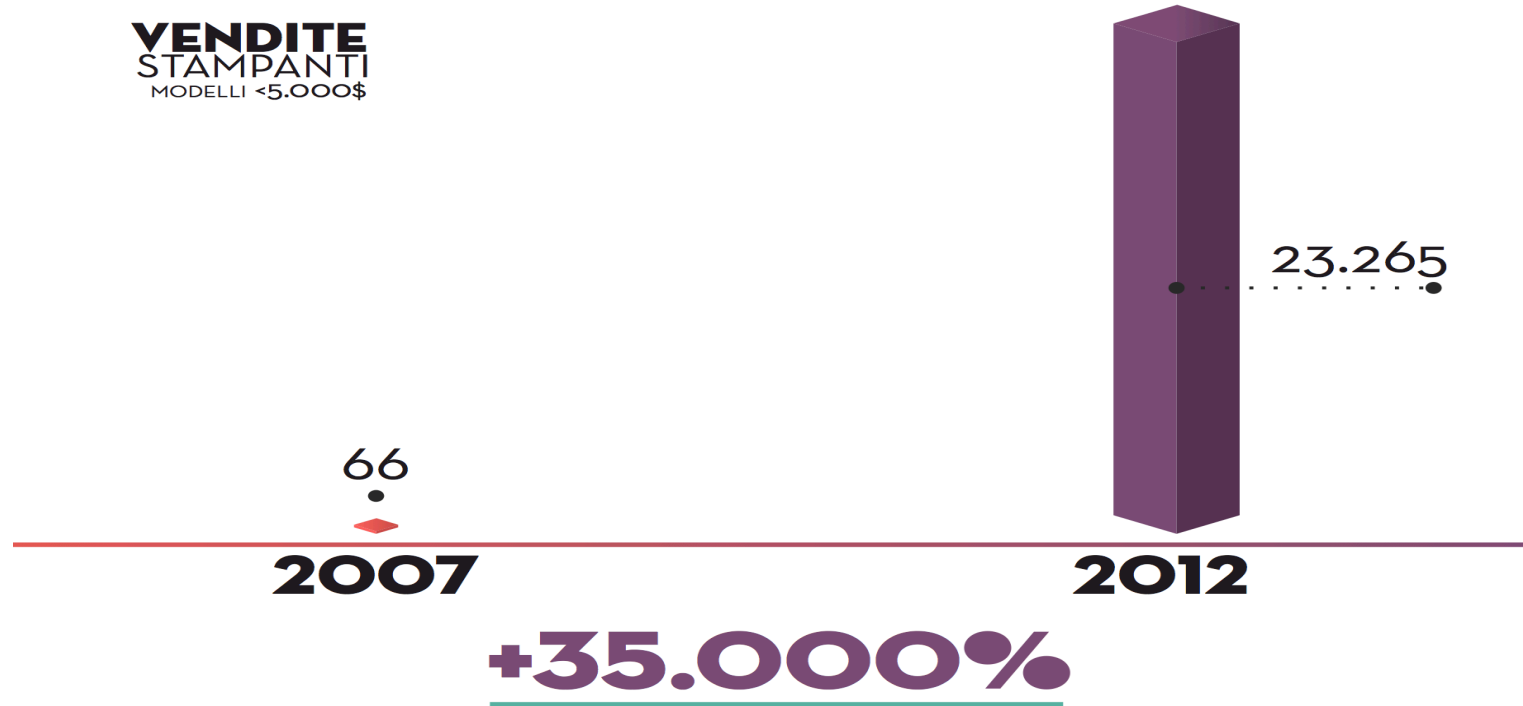
- Circa 400 hackspaces al mondo
- Ad oggi 60 in fase di accreditamento, in Sardegna (Sassari, Olbia, Pula + Nuoro)
- 18 Spagna, 32 Francia, Germania 13)

MAKER'S
SPACES
IN ITALIA



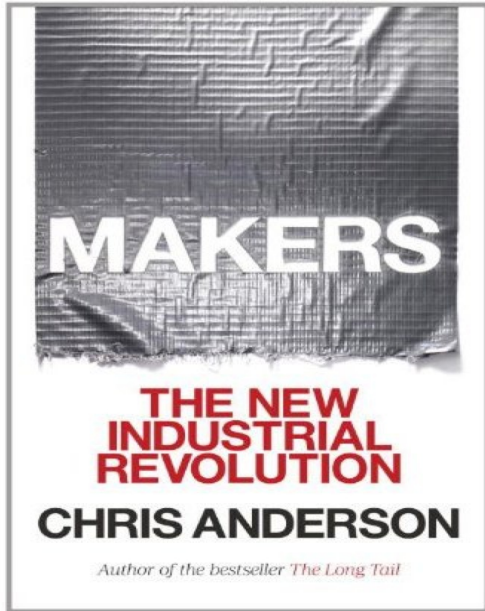
Vendite stampanti 3D Italia

VENDITE
STAMPANTI
MODELLI <5.000\$



Ma quali le opportunità?

- Accesso ad un vastissimo pool di talenti creativi/ idee a costi accessibili;
- Innovazione di processo;
- Innovazione di prodotto;
- Cambio del modello di business;
- Ingresso in nuovi mercati;
- Espansione ed internazionalizzazione del proprio business.



Business Model
Generation

Alex Osterwalder

grazie