

Tim Draper

# Eroi delle startup

Guida per imprenditori e aspiranti tali

Prefazione di Alessio Beltrami

 **GIUNTI**

Traduzione di Sonia Sferzi

Titolo originale:

*How to be the Startup Hero: A Guide and Textbook for Entrepreneurs and Aspiring Entrepreneurs*

Copyright © 2018 Timothy Cook Draper. Beta Version .92 – 2019.

Tutti i diritti sono riservati.

“Italian Language Edition licensed through Giunti Psychometrics S.r.l., Florence, Italy”.

È vietata la riproduzione dell’opera o di parti di essa con qualsiasi mezzo, se non espressamente autorizzata dall’editore.

[www.giuntipsy.it](http://www.giuntipsy.it)

[www.giunti.it](http://www.giunti.it)

© 2020 Giunti Psychometrics S.r.l.

Via Fra’ Paolo Sarpi 7/A, 50136 Firenze – Italia

Prima edizione: ottobre 2020



Stampato presso Rotolito S.p.A. – Pioltello (MI)

# Indice

|  |     |
|--|-----|
| Prefazione all'edizione italiana di Alessio Beltrami   | VII |
| Dediche  | 3   |
| Le origini   | 7   |
| Introduzione   | 25  |
| Non farlo!   | 29  |
| Libro Uno  |     |
| Il giuramento  | 39  |
| Il giuramento dell'eroe delle startup  | 41  |
| 1. Promuoverò la libertà a tutti i costi   | 43  |
| 2. Farò tutto ciò che è in mio potere per guidare,<br>costruire e perseguire il progresso e il cambiamento | 63  |
| 3. Il mio marchio, la mia rete e la mia reputazione<br>sono di importanza primaria                         | 81  |
| 4. Fornirò esempi positivi da emulare  | 97  |
| 5. Instillerò in me buone abitudini, mi prenderò cura<br>di me stesso                                      | 105 |
| 6. Continuerò a fallire finché non avrò successo   | 115 |
| 7. Esplorerò il mondo con piacere ed entusiasmo  | 137 |

## INDICE

|   |     |
|---|-----|
| 8. Tratterò bene le persone   | 177 |
| 9. Farò sacrifici a breve termine per ottenere successi a lungo termine   | 185 |
| 10. Perseguirò equità, apertura, salute e divertimento in tutto ciò che incontro... soprattutto divertimento (seguito da una danza) | 199 |
| 11. Manterrò la parola data   | 223 |
| 12. Farò del mio meglio per rimediare alle mie distrazioni  | 231 |
| 13. La clausola del supereroe   | 241 |
| 14. La clausola dell'evangelizzazione   | 247 |
| 15. La clausola del cigno nero  | 265 |
| <br>  |     |
| Libro Due   |     |
| L'eserciziario  | 273 |
| 16. Prima di scrivere il business plan  | 275 |
| 17. Il business plan dell'eroe delle startup  | 301 |
| 18. Far crescere la tua startup   | 311 |
| 19. Finanziare la tua startup   | 315 |
| 20. Il marketing della tua startup  | 319 |
| 21. La presentazione dell'eroe delle startup  | 333 |
| 22. IPO   | 339 |
| <br>  |     |
| Conclusioni   | 346 |
| Nota finale: il riskmaster  | 347 |
| Benedizione   | 351 |
| Altre fonti   | 353 |
| Valutazione dell'eroe delle startup   | 354 |
| Ringraziamenti  | 359 |

## Prefazione all'edizione italiana

Il concetto di eroe nel nostro immaginario è legato a imprese eccezionali dove, con risorse limitate e in presenza di condizioni avverse, si è riusciti a raggiungere l'obiettivo desiderato.

Insomma, siamo eroi non semplicemente in funzione del successo ottenuto – soldi, vendite o espansione – ma in relazione agli ostacoli che abbiamo dovuto superare per arrivarci.

Ecco perché nel mercato di oggi agli occhi del grande pubblico fare impresa rende eroi alcuni imprenditori. Gli ostacoli abbondano e farcela è tutt'altro che scontato.

A questo aggiungiamo una componente che aumenta le difficoltà: il cambiamento. Infatti, quando il percorso richiede un cambiamento – il nostro, quello dei nostri soci o quello del cliente finale – le cose si complicano perché si materializzano gli ostacoli più duri da superare.

Non è la salita ripida a fermare le persone, ma un bivio inaspettato. In molti sono disposti a fare un lavoro duro, a rischiare soldi o a sopportare condizioni sfavorevoli per avere successo, ma davvero in pochi hanno la capacità di abbracciare il cambiamento.

E questo non riguarda solo il mondo dell'imprenditoria, ma la quotidianità di ognuno di noi. A volte, per evitare il peso di un cambiamento pagheremmo e faticheremmo senza problemi, perché niente spaventa e ci fa sentire più a disagio quanto l'idea di cambiare ciò che siamo.

Cosa fare però quando il cambiamento è la ragione stessa della nostra impresa?

Dobbiamo porci da un'altra prospettiva, ribaltando la scala valoriale, così all'improvviso ciò che prima era percepito come un rischio diventa un ingrediente prezioso.

In linea teorica sembra semplice, ma quando si tratta di affrontare le nostre paure diventiamo tutti deboli e gli eroi devono essere forti.

Osservare chi ce l'ha fatta e ascoltare la storia di chi ha battuto strade simili è un ottimo modo per cambiare il nostro approccio. Nel buon esempio spesso c'è la soluzione che cerchiamo.

Se potessimo immergerci in una narrazione di questo genere, la nostra propensione al cambiamento aumenterebbe senza dubbio e potremmo portare a casa delle nuove regole di vita (la morale di ogni storia). Ma le storie non bastano, servono anche indicazioni e compiti precisi. Infatti, se da una parte sperimentare è importante, avere chiari i punti del perimetro in cui ci stiamo muovendo lo è altrettanto.

A ben vedere, compiere imprese eroiche nel business sembra essere il prodotto di un equilibrio perfetto tra sperimentazione e pragmatismo, ed è in fin dei conti ciò che succede a chi sfrutta al massimo le risorse naturali della mente, attingendo sia dall'emisfero destro sia da quello sinistro.

*Eroi delle startup* di Tim Draper è un condensato degli elementi che ho citato. Per stessa ammissione dell'autore si tratta di un libro diviso esattamente in due parti.

Nella prima parte, chiamata "Il giuramento", vengono definiti valori e principi attraverso esempi personali e testimonianze. Grazie a una forte componente narrativa il lettore è aiutato a farsi trasportare nel viaggio già percorso da altri "eroi". Lo scopo è quello di imprimere concetti importanti nella mente del lettore perché si tratta di idee che diventeranno strumenti di lavoro quotidiano. Ricordare ciò che leggiamo è vitale se vogliamo trarne beneficio e questo libro è costruito in questa prima parte per farsi ricordare.

La seconda parte invece è caratterizzata da una forte componente pratica, come un vero eserciziario. Qui troviamo indica-

zioni precise sul da farsi perché a un certo punto i compiti – per quanto sgradevoli o duri – vanno eseguiti.

L'autore arriva a questa formula dopo un'esperienza con oltre mille studenti della Draper University, stando a diretto contatto con le paure, le difficoltà e i successi di persone che non hanno semplicemente deciso di fare impresa, ma che hanno scelto di diventare veri e propri “eroi” delle startup.

In fin dei conti questo libro contiene le istruzioni di viaggio che ogni imprenditore vorrebbe avere sottomano quando si ritrova a fronteggiare dubbi, incertezze, scelte difficili e paure. Perché sono questi i veri ostacoli che separano le idee di un imprenditore dalla capacità di realizzarle.

Le istruzioni di viaggio, quando si tratta di una guida seria, hanno connotazioni molto pratiche, ma non escludono considerazioni più profonde che vanno oltre il semplice spostamento fisico. Da una guida di viaggio rispettabile possiamo imparare anche a osservare, comprendere e assaporare i luoghi che andremo a scoprire per la prima volta da una nuova prospettiva. È questa la vera innovazione che ogni startup dovrebbe praticare e in queste pagine ci sono tutte le istruzioni che servono.

Alessio Beltrami

Fondatore di [contentmarketingitalia.com](http://contentmarketingitalia.com)





## Introduzione

*Viva i folli, gli spostati, i ribelli, i piantagrane, quelli che non si adattano e vedono le cose in modo diverso. Costoro non amano le regole e non hanno alcun rispetto per lo status quo. Puoi citarli, non essere d'accordo con loro, glorificarli o denigrarli. L'unica cosa che non puoi fare è ignorarli, perché loro cambiano le cose, perché fanno progredire l'umanità. E mentre qualcuno potrebbe definirli pazzi, noi ne riconosciamo il genio. Perché solo chi è abbastanza folle da pensare di poter cambiare il mondo, lo cambia davvero.*

Rob Siltanen dalla campagna pubblicitaria di Apple

Questo libro è dedicato a quei folli. Mi piace definirli gli eroi delle startup. Ho trascorso più della metà della mia esistenza a sostenerli, motivarli, istruirli e finanziarli. Mi hanno riempito la vita e sebbene molti abbiano fallito, altri hanno avuto un impatto enorme sul mondo. Queste pagine raccontano le loro esperienze, definendo il sistema di valori alla base della struttura di questo volume che ho voluto organizzare in due “libri”.

### IL GIURAMENTO

Il primo libro è intitolato «Il giuramento». Quando ti perdi nella tempesta il giuramento può servirti da bussola. Se hai intenzione di diventare un imprenditore di successo, un rivoluzionario, un artista, un artefice di cambiamenti o anche semplicemente la pensi in modo un po' diverso dagli altri è bene che tu

capisca di cosa si tratta. Ti consiglio di memorizzarlo, studiarlo e comprenderlo, direi anzi di assimilarne ogni parola. Dopo aver fondato la Draper University of Heroes ho pensato che fosse importante per gli studenti del programma Startup Hero avere a disposizione un “codice” di vita. Non si tratta di un semplice manuale per avviare un’impresa, ma di una guida a cui spero farai riferimento ogniqualvolta nella vita ti troverai davanti a un bivio, a un’importante decisione o a una trattativa difficile. Vorrei che il giuramento diventasse la tua guida professionale e possibilmente esistenziale.

Spero che diventi un punto di riferimento, quando ti imbatte-  
rai in una scelta difficile o un grave dilemma. Il mio obiettivo è che lo impari e memorizzi al punto di poter recuperare la frase giusta al momento giusto. A tale scopo ho inserito citazioni famose, storie personali e alcuni elementi a sorpresa che ti aiuteranno a richiamare i punti del giuramento da molte aree del cervello, in modo da poterli ricordare quando il gioco si farà duro.

## L'ESERCIZIARIO

Il secondo libro è dedicato agli esercizi degli eroi delle startup» e contiene varie attività e suggerimenti per pensare alla propria impresa dal punto di vista di un eroe delle startup. L’obiettivo è superare le sfide tecniche, oltre a capire come ideare, pianificare, finanziare, commercializzare e portare avanti la propria attività. Il mio invito è aprire la mente per scandagliare le idee, testandole a fondo, pensare ai clienti e capire come verrai pagato per il servizio che fornisci. Gli strumenti che ti offro ti aiuteranno a riflettere su cosa distingue una buona azienda – che potrei finanziare – e su quello che potrebbe essere utile al mondo, in questo momento. Non dimenticare di pianificare e misurare i progressi, comprendere gli obiettivi e la direzione intrapresa. Concludo il libro con un test divertente elaborato da me (senza studi scientifici), che potrebbe aiutarti a capire cosa pensano molti eroi delle startup prima di intraprendere un’attività.

In sostanza questo libro può esserti di supporto nel viaggio per diventare tu stesso un eroe delle startup. Leggilo con attenzione e applica ogni concetto alla tua attività, alla tua vita e alla tua missione. Lo stile è vario, perciò aspettati l'imprevedibile; dopotutto stai per diventare un eroe delle startup e devi essere pronto a tutto.

E tanto per divertirci, chi mi manderà le soluzioni a tutti gli enigmi del libro all'indirizzo [tim@draperuniversity.com](mailto:tim@draperuniversity.com) riceverà un altro enigma e la prima persona che fornirà la risposta corretta avrà un bitcoin. Anche gli altri vincitori potrebbero ricevere una sorpresa, ma non prometto nulla.

Sappi solo che tutto è possibile e tu potresti essere quello che lo rende possibile.

## CHI DOVREBBE LEGGERE QUESTO LIBRO?

*Non è il critico che conta; né colui che indica come l'uomo forte inciampi o come avrebbe potuto compiere meglio un'azione. L'onore spetta all'uomo che realmente sta nell'arena, il cui volto è segnato da polvere, sudore e sangue; che lotta con coraggio; che sbaglia ripetutamente, perché non c'è tentativo senza errori e manchevolezze; che lotta davvero per raggiungere l'obiettivo; che conosce il grande entusiasmo e la grande dedizione; che si spende per una giusta causa; che nella migliore delle ipotesi conosce alla fine il trionfo delle grandi conquiste e che, nella peggiore delle ipotesi, se fallisce, almeno cade sapendo di avere osato abbastanza. Dunque il suo posto non sarà mai accanto a quelle anime timide e fredde che non conoscono né la vittoria né la sconfitta.*

Teddy Roosevelt

Questo libro non è per tutti, ma solo per quelli che come te hanno gli occhi che brillano, l'energia nell'anima e la voglia di vedere una missione compiuta. È destinato a chi sta o vuole scendere nell'arena, o a chi desidera aiutare gli altri a entrarci.

Per quelli che amano il mondo così com'è, questo libro è pericoloso, ma per gli aspiranti eroi delle startup, quelli decisi a lasciare un segno nel mondo, è perfetto. Se immagini un futuro migliore e per te cambiare il mondo non è solo un desiderio, ma un bisogno tanto forte quanto respirare, allora queste pagine ti aiuteranno ad attuare il cambiamento.

Per quanti vogliono aiutare gli eroi delle startup a raggiungere i propri obiettivi, questo libro è utile per capirne i pensieri e le emozioni. Penso che questa lettura sarà un viaggio interessante e potresti diventare (come nel mio caso) un sostenitore degli eroi delle startup e di tutto ciò che fanno: le opportunità che sanno cogliere, gli ideali in cui credono e per i quali lottano, e la speranza e l'ottimismo che portano nel mondo. Potresti inoltre scoprire di essere tu stesso un eroe!

Lo spirito del libro è aiutare questi eroi a entrare in azione e spero diventi un manuale utile a chiunque stia vivendo e costruendo un business. Gli spunti inclusi sono moltissimi, dalle idee per nuove attività alle esperienze di cui fare tesoro, fino agli strumenti che consentono di trasformare industrie, salvare vite, migliorare i governi e aiutare le persone.

Infine, a tutti quelli che sono all'altezza della sfida chiedo di avviare un'azienda sulla base di un'idea contenuta in questo libro o nata durante la sua lettura. Chiedo anche di inviare il progetto a [www.draper.vc](http://www.draper.vc).

Spero che la lettura di questo libro sia un piacere, come lo è stato per me scriverlo.