

COSA ABBIAMO IMPARATO INCONTRANDOCI...



...AL FESTIVAL DELLA CRESCITA

L'edizione 2019 del Festival della Crescita, kermesse inventata dal sociologo Francesco Morace, è stata dedicata al tema della felicità. Per il quarto anno consecutivo, *Millionaire* ha organizzato un evento all'interno del festival. Abbiamo ospitato imprenditori e startupper che hanno portato la loro esperienza concreta. Raccontando errori da evitare e strategie vincenti.



Lucia Ingresso

The Giornaliste

Il tema del nostro incontro (nella foto, le giornaliste della redazione) è stato l'innovazione: quali sono i fattori sui quali agire per creare un'impresa di successo.



Silvia Messa

Tiziana Tripepi

Chiedi ai tuoi clienti

Martina Cusano, cofounder di Mukako, e-commerce di prodotti innovativi per l'infanzia. Il suo tavolo multigioco di design su Kickstarter ha raccolto 1,3 milioni di dollari da più di 2.500 sostenitori.

ISUOI CONSIGLI

1. **L'innovazione sta nei dettagli.**
2. **Vuoi capire che cosa vuole il cliente? Parla con lui!**
3. **Sperimenta, testa, correggi il tiro. L'errore non è il male. Il male è non imparare dagli errori.**



Silicon Valley o Italia?

Massimo Chieruzzi è andato in Silicon Valley per sviluppare AdEpresso, software per ottimizzare le pubblicità su Facebook e Instagram. Nel 2017 ha fatto una *exit*, cioè venduto la sua startup, valutata decine di milioni di dollari, all'azienda canadese Hootsuite. «Per fare fundraising ed essere acquisiti, stare in Silicon Valley è fondamentale. Ma per altre funzioni (marketing, supporto, sviluppo), l'Italia presenta vantaggi enormi. Abbiamo talenti straordinari. Non bisogna aver fretta di partire, ma avere subito una strategia globale, non limitata all'Italia. La più efficace strategia di marketing, ovunque? Creare una community».



Essere ecosostenibili: dovere e opportunità

Andrea Pontiroli è amministratore unico di Santeria, locale milanese plastic free. «Abbiamo costi più alti, compensati dagli sponsor e dal prezzo del coperto. I riscontri sono ottimi. Questa decisione ha fatto bene all'immagine e al business. L'imprenditoria deve creare bellezza, non solo profitto».



Come conquistare i Millennial

Erika De Santi con due soci ha sviluppato e guida WeRoad, agenzia di viaggi per Millennial. «Operiamo come un tour operator, ma ci rivolgiamo direttamente al cliente, con un contenuto *user generated*. Saltiamo un passaggio, le agenzie, reinvestiamo nello sviluppo della nostra startup, nella community e nell'organizzazione di eventi. Le Stories sono il nostro catalogo di viaggio. Stiamo creando una nuova generazione di viaggiatori».



«Ho fallito e ho imparato»

A chiudere il talk è stata **Vera Tucci**, da 12 anni imprenditrice nel digitale. Partita per gli Usa per lanciare una startup, è però poi tornata con la coda tra le gambe. «Un progetto che fallisce non fa di noi dei falliti. La prima cosa da fare è non vergognarsi, parlarne, aprirsi».

COS'È LA FELICITÀ?

La felicità è già lì: dobbiamo solo riconoscerla.

Francesco Morace

Francesco Morace

sociologo e ideatore del Festival della Crescita



Crederci nel proprio potenziale qualsiasi cosa accada.

Sara Foschi

Sara Foschi

la photo editor di Millionaire

