

12 Maggio 2011

@magno

Come ho iniziato

2 bocciature

2 anni di finti studi all'università (Economia e Giurisprudenza)

ma non prendetemi come esempio..

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

La prima azienda

Mini Mania (1993-1996)

Restauro, commercializzazione e modifica di Mini Cooper

Cosa imparo

- la gestione di una società (srl): bilanci, contabilità
- organizzare eventi (Woodstock Mini Meeting / 200 auto da tutta europa)
- la vendita per corrispondenza
- la trattativa
- trattare con clienti esteri

Cosa sbaglio

- un mercato di nicchia troppo piccolo (a saturazione 200 milioni di fatturato)
- scegliere bene i soci

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

La seconda azienda

Communicate! (1996-2001)

Web agency per piccole e medie aziende

Cosa imparo

- a programmare
- a gestire clienti di grandi dimensioni (Poste Italiane, Daimler, McKinsey)
- raccogliere fondi (120 milioni di lire per finanziare la partenza, F&F)
- a gestire una crisi (lo sbom della new economy)
- a trattare per la prima exit (Communicate! ceduta a un'azienda finanziata da Kiwi)

Cosa sbaglio

- scegliere bene i primi assunti. Le prime persone scelte nel team formano lo spirito dell'azienda
- a ritardare i tagli per contenere le spese di struttura

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

La terza azienda

Litebox (1999-2001)

E-commerce di elettronica di consumo

Cosa imparo

- SEO
- sistemi di affiliazione
- logistica
- creare un prodotto da zero
- trattare per un investimento (con Fininvest/Jumpy)
- scrivere un vero business plan con Jumpy

Cosa sbaglio

- a non valutare le possibili criticità del contratto di investimento
- tenere i piedi in due scarpe (Communicate! / Litebox)

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

La quarta azienda

Livesupport (1999-2002)

Un sistema di customer care online

Cosa imparo

- essere socio e non gestire direttamente l'azienda

Cosa sbaglio

- di nuovo a non valutare per bene i soci
- essere troppo in anticipo sui tempi (quanti sistemi di Livechat - un nostro marchio dell'epoca - ci sono ora in commercio?)

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

La quinta azienda

MAKI (2001-2006)

Internet Service Provider

Cosa imparo

- ad avere un socio/capo
- a ristrutturare un'azienda pre-esistente (da 200 persone a 20, da 15 sedi a 1)
- a strutturare un datacenter con più di 200 macchine

Cosa sbaglio

- ad avere dei soci non completamente dedicati al business
- ad avere dei soci che non conoscono il settore

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

La sesta azienda

Blogo (2006-2011)

Network di blog verticali

Cosa imparo

- il lato editoriale
- essere consolidato in una società quotata
- sindaci, bilanci trimestrali, budget, forecast

Cosa sbaglio

- ad aver ceduto la prima fetta della società troppo presto
- ad aver seguito strategie di gruppo isteriche

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

E ora?

Consulenza Freemium

- Pay per medie / grandi aziende
- Free per startup (nei limiti ragionevoli del mio tempo)

Un paio di nuovi progetti

- Wikli
- sla****n (2Q 2011)
- st*****y (1Q 2012)

Qualche investimento da Angel

- 2 società italiane
- 3 startup americane
- 1 startup inglese

Come scelgo

- un settore che conosco (mobile, web, editoria, SaaS)
- una beta di prodotto che amo
- NESSUN business plan

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

Wikli: perchè?

Cos'è?

Un digest settimanale con un riepilogo commentato su startup / web / venture capital

Perchè?

- troppe informazioni (information overload) e molto rumore di fondo
- necessità di una guida esperta che commenti e selezioni il meglio
- l'e-mail ci raggiunge ovunque
- i CPM per l'advertising sono molto alti

Il processo

- test su una nicchia calda (startup) e che conosco bene
- debugging, customer development e iterazione continua sulla prima nicchia
- apertura di un'altra nicchia e di altri 2 paesi
-

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

Wikli: i primi due mesi

I tempi

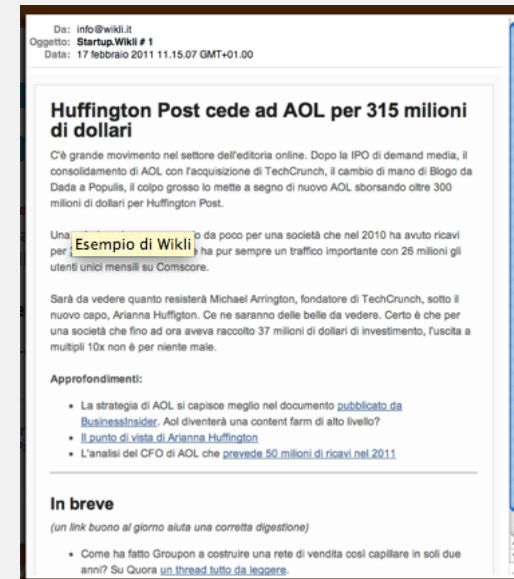
- da idea a prima alpha in due settimane
- da alpha a lancio in due settimane
- continua iterazione sul prodotto

nei primi 50 giorni

- A/B testing e affinamento delle pagine di conversione
- tracking dei link in uscita per capire cosa piace di più ai lettori
- logging degli invii per il debug
- interfaccia di admin per gestire i contenuti
- un'applicazione Facebook per iscrivere gli utenti
- il Wikli score per aumentare il coinvolgimento dei lettori
- la pagina pubblica con il digest per i lettori che vogliono condividere il contenuto
- refactoring del codice

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>



Wikli: numeri

Qualche numero

- due mesi online: diverse migliaia di iscritti
- l'invio di ogni digest scatena il meccanismo virale
- viralità molto alta del prodotto (K factor vicino 0,90/92)
- un evento lanciato nel digest: 50 iscritti
- ogni digest scatena circa 3000 click in uscita

Costi

- 400 dollari per i domini (wikli.com soprattutto)
- 50 dollari per i servizi di invio e-mail

Ore uomo

- 100 ore per lo sviluppo della piattaforma
- 5 ore / settimana per i contenuti

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

Wikli: less is more

startup.wikli.it
startup, web, acquisizioni e venture capital

Le news più ghiotte nella tua inbox, ogni venerdì mattina

Cos'è wikli? [\(Vedi un esempio\)](#)

Wikli seleziona e commenta le news tematiche più interessanti della settimana, le confeziona e te le fa trovare puntuali nella casella di posta ogni venerdì alle 8.00.

Inserisci la tua email per richiedere l'iscrizione a startup.wikli.it

Email

Iscriviti gratis!

✓ Mi piace A Marco Magnocavallo, Girolamo Aloe e altri 1.460 piace questo elemento. · [Amministra Pagina](#) · [Statistiche](#)

Perché Wikli?
Hai domande? Siamo curiosi di sentirti, scrivici a [startup \[at\] wikli.it](mailto:startup@wikli.it)

design semplice e pulito: less is more

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

Wikli: a/b testing

Results [Download CSV](#) [Shareable Link](#)

Metrics	Confidence	Original Page	Iscriviti!	Invio less	Iscriviti less	Iscriviti! less less	Iscriviti ribaltone	Invio
Total Visitors	-	36	39	26	12	31	31	40
Engagement Details <small>Percentage of users who clicked a link or submitted a form on an experiment page.</small>		33.3%	38.5%	50.0%	25.0%	38.7%	45.2%	40.0%
iscrizione Details Remove <small>The percentage of users who triggered iscrizione</small>		13.9%	30.8%	38.5%	33.3%	19.4%	16.1%	40.0%
about Details Remove <small>The percentage of users who visited startup.wikli.it/p/about</small>		13.9%	15.4%	19.2%	8.3%	19.4%	16.1%	2.5%

nessun elemento lasciato al caso
l'A/B testing decide cosa funziona meglio

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

Wikli: viralità



Muriel Devillers e altri 10 amici hanno condiviso un link.

 **startup, web, acquisizioni e venture capital**
startup.wikli.it
Il meglio della rete, comodamente nella tua inbox!

 circa un minuto fa · Condividi

 **Fulvio Rubini**
La migliore newsletter sul mondo delle startup in Italia
15 minuti fa ·  3  1 · Non mi piace più · Commenta

 **Stefano Bernardi** tramite **Marco Magnocavallo**
Wikli's gonna rock.
17 minuti fa ·  1 · Mi piace · Commenta

 **Gianluca Dettori**
Daily digest by Marco Magnocavallo
41 minuti fa ·  1  8 · Non mi piace più · Commenta

 **Andrea Giannangelo**
Lo startup digest italiano!
48 minuti fa ·  4  2 · Non mi piace più · Commenta

 **Justine Bellavita**
ora vediamo che mi arriva...
circa un'ora fa ·  1  2 · Non mi piace più · Commenta

 **Juliette Elodie Bellavita**
chi non wikla in compagnia o è un ladro o è una spia! Per chi ha il business nelle vene (o lo vorrebbe avere) ecco che nasce startup.wikli.it <http://t.co/BQO56Qn>
2 ore fa ·  12  8 · Non mi piace più · Commenta

forte integrazione con Facebook e spinta a condividere

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>

Wikli: dati, dati, dati



Grazie!

@magno

<http://www.magno.me>

12 Maggio 2011

@magno - <http://www.magno.me>