

## Per far nascere la mia impresa mi appostavo fuori dalla Coca Cola

**Pubblicato:** Giovedì 22 Settembre 2016



Tra le tante qualità che distinguono un imprenditore, forse, la più importante è la tenacia nel perseguire e realizzare la propria idea di business, a volte contro tutte le evidenze e anche in contesti non favorevoli. **Alessandro Cadoni**, fondatore e ceo di **Friendz**, startup che opera nel **social marketing**, quella tenacia l'ha avuta fin da quando frequentava l'università, la **Liuc di Castellanza**. Di notte lo studio, matto e disperatissimo, e di giorno il lavoro, frenetico e faticoso, per cercare di mettere insieme tutte quelle competenze e conoscenze necessarie per **dar vita a una applicazione per smartphone**. «Non sono un programmatore – sottolinea Cadoni – e di come funzionava quel mondo non sapevo nulla».

**Guadagnare postando foto sui social – L'applicazione** pensata dal giovane startupper – oggi ha 27 anni – permette di attivare in pochi minuti migliaia di persone che amano svolgere in modo creativo attività per i brand, tra cui la produzione e pubblicazione di contenuti sui social. Chi **scarica l'app può guadagnare dalle foto postate su Facebook e Instagram, naturalmente le immagini devono essere relative ai brand con cui Friendz ha stabilito un accordo economico**.

Alessandro sa che la sua idea è originale ma non basta saperlo occorre provarlo con un test, meglio se con un brand famoso. Ma trovarne uno disponibile è più difficile del previsto perché gli startupper di **Friendz** sono praticamente degli sconosciuti nel mondo del marketing e pertanto non riescono ad accreditarsi presso le grandi marche per farsi ascoltare. «Abbiamo scritto più volte alla **Coca Cola** – racconta Alessandro – ma senza ottenere risposta. Ci facevano sentire tutti una cacchetta».

**Si passa all'attacco** – Alessandro e soci non demordono e decidono di scegliere un **approccio più aggressivo**. Si appostano fuori dalla sede della Coca Cola e aspettano le pause durante le quali il personale esce a fumare per infilarsi nell'edificio alla ricerca dell'**ufficio marketing**. Una volta entrati nel quartier generale, chiedono, leggono le targhette ufficio dopo ufficio, piano dopo piano, fino a quando si trovano faccia a faccia con il responsabile marketing del brand più famoso al mondo. «Lo abbiamo implorato – continua il giovane startupper – ci servivano solo cinque dei suoi preziosi minuti per spiegare la nostra idea di business e sapere se poteva funzionare».

**Bisogna credere nella propria idea di business** – Un'azione di “stalkeraggio” (nel senso migliore del termine) che alla fine ha prodotto quei cinque minuti agognati e benedetti. Da quell'incontro infatti non è arrivato un contratto con la Coca Cola ma alcuni suggerimenti preziosi per ottimizzare l'applicazione. **Un metodo poco ortodosso**, è vero, ma molto efficace. Alessandro lo ha appreso in un **corso organizzato da alcuni investitori italiani** proprio per stimolare e aiutare i giovani imprenditori innovativi. «La **Liuc** mi aveva dato i fondamentali – spiega Alessandro – mentre con **I'InnovAction Lab** sono riuscito ad acquisire una nuova mentalità. Si tratta di un corso durissimo, dove il **40% lascia prima della fine**. La tua idea viene sottoposta al giudizio spietato dei tuoi colleghi con critiche feroci. Ma se credi nella tua idea, riesci a superare tutto e a continuare».

**Finalmente il riconoscimento** – La startup **Friendz** ha ricevuto nel giugno di quest'anno un finanziamento dal gruppo **Triboo spa** che ha sottoscritto un aumento di capitale di **300mila euro**. L'applicazione conta oggi oltre **30 mila download di cui 73% di utenti attivi su base continuativa settimanale e dà lavoro a 17 persone**. «Abbiamo deciso di investire in questa startup – scrive **Giulio Corno**, presidente del gruppo Triboo – perché ha potenzialità commerciali notevoli nel social marketing e quindi crediamo nelle prospettive e nelle sinergie che si possono creare con l'offerta commerciale e le competenze del gruppo sia in ambito adv online, sia in ambito e-commerce».

**Esiste un terreno fertile per le imprese innovative** – Si parla spesso della mancanza in Italia di un **ecosistema favorevole alle startup**, ma il caso di **Friendz** sembra dimostrare il contrario. «L'ecosistema esiste eccome – conclude Alessandro Cadoni -. Ciò che manca sono le idee imprenditoriali innovative che è poi il motivo per cui è stato creato **I'InnovAction Lab**. Ai giovani studenti che vogliono diventare imprenditori consiglio di apprendere il più possibile anche fuori dall'università».

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it