



Software house per Startup early stage | We build a business, not only software

Da Idea ad Azienda: **Il viaggio di** **Psicologo in Chat**

Powered by NOVA STUDIO - Maria Chiara Barbaro

1. Introduzione

Se stai leggendo questo caso studio, probabilmente hai un'idea innovativa che vuoi trasformare in una startup di successo.

Penso di capire la fase in cui ti trovi, perché il mio percorso professionale è iniziato proprio in una startup Early Stage in cui sono entrata come prima dipendente.

Quella Startup adesso è un'azienda di 40 dipendenti, si chiama ParkingMyCar.

Come CMO ho guidato la crescita nei primissimi anni della sua vita, portandola da 50k a 2M di fatturato in 2 anni.

L'esperienza successiva in agenzia mi ha fatto toccare con mano quanto le esigenze di una Startup Early Stage si discostano dal modello operativo di software house e agenzie tradizionali.

È proprio da questa consapevolezza che è nato Nova Studio, fondato insieme a Camilla Tofani, Developer dal 2008 e CTO con esperienza nello sviluppo di diverse startup di successo (come CENTS Donations).

Il Problema con le Software House Tradizionali

Parliamoci chiaro: il modello tradizionale di software house è rotto, almeno per quanto riguarda lo sviluppo di prodotti innovativi. E lo sappiamo per esperienza diretta.

Perché non funziona?

Semplice: una startup non è un gestionale o un sito vetrina qualsiasi.

Citando Steve Blank, uno dei massimi esperti di innovazione della Silicon Valley, *una startup è un'organizzazione alla ricerca di un modello di business ripetibile e scalabile**.

Questo significa che ha bisogno di:

- Imparare in fretta dal mercato
- Cambiare direzione rapidamente (sì, anche da una settimana all'altra)
- Sperimentare continuamente
- Validare le ipotesi prima di investire su iniziative a lungo termine

Invece, il percorso classico con una software house tradizionale assomiglia a questo:

- Lista di 20 feature da sviluppare
- Piano rigido di 6 mesi
- Investimento iniziale di 30k
- Zero flessibilità per cambiare strada

Indovina come finisce spesso? Con un prodotto bellissimo che nessuno vuole comprare.

E quindi NOVA STUDIO?

È qui che entriamo in gioco noi.

Invece di costruirti un prodotto tecnologico complesso che richiede 6 mesi di sviluppo per poi scoprire che non vende... costruiamo una partnership di crescita flessibile, a 360°.

Ecco come lavoriamo:

- Lanciamo nuovi esperimenti ogni 14 giorni
- Sviluppiamo in parallelo prodotto e marketing
- Operiamo come un vero reparto interno della tua startup
- Uniamo sviluppo, design e marketing in un unico team

La nostra forza? Tre elementi chiave:

1. Lavoriamo esclusivamente con startup di prodotto early-stage
2. Appliciamo metodologie collaudate dalla Silicon Valley
3. Ci affidiamo al metodo scientifico e alla sperimentazione continua

In questo caso studio, ti mostrerò esattamente come abbiamo applicato questo approccio con Psicologo in Chat, un nostro cliente che ha accettato di condividere la sua storia.

Condividerò senza filtri successi e fallimenti, sperando di darti spunti concreti per il tuo percorso di founder.

Se mentre leggi ti vengono domande o vuoi confrontarti, scrivimi pure a mariachiara@novastudio.io 😊

Disclaimer: gli eroi di questa storia sono i Founders di Psicologo in Chat, che con la loro visione, passione e competenza hanno individuato una soluzione che funziona a un problema reale.

Fare business è una montagna russa, per questo lo chiamiamo “fare impresa”... e non esiste alcun partner che possa sostituire un founding team preparato, motivato e resiliente.

Spero che il loro esempio possa ispirarti a fare grandi cose, quanto ispira me lavorarci insieme.

*Per approfondire questi concetti, ti consiglio tre letture fondamentali:

- "The Lean Startup" di Eric Ries
- "Hacking Growth" di Sean Ellis
- "Running Lean" di Ash Maurya

Sono i testi che hanno definito le metodologie che usiamo quotidianamente nel nostro lavoro

2. Quando l'innovazione incontra un bisogno

Tutte le grandi startup nascono rispondendo a un bisogno reale del mercato. Non è un caso che le storie di maggior successo siano spesso le più semplici da raccontare:

Airbnb ha rivoluzionato il turismo rendendo accessibili alloggi alternativi ed economici. PayPal ha reso possibile comprare online con un click quando l'e-commerce stava esplodendo. Uber ha trasformato il modo in cui ci muoviamo in città.

Ma sai qual è il vero segreto? Non hanno inventato nulla di nuovo. Hanno solo trovato un modo migliore per risolvere problemi che esistevano da sempre.

Psicologo in Chat segue esattamente questa strada: rende accessibile il supporto psicologico a chi non può permettersi la terapia tradizionale per vincoli di prezzo o logistici.

Un servizio continuo, disponibile quando serve, nella privacy di una chat. A un prezzo che tutti possono permettersi.

Il punto di partenza

Quando i fondatori di PIC ci hanno contattato, avevano già:

- Una solida competenza nel campo (sono entrambi psicologi psicoterapeuti)
- Una chiara visione del problema da risolvere (nata dalla loro esperienza clinica)
- Una piccola forma di validazione dal mercato (circa 10 clienti acquisiti)

Ma si trovavano bloccati in quella che io chiamo la "valle della morte" delle startup: quel momento in cui sai di avere tra le mani qualcosa di potenzialmente rivoluzionario, ma non riesci a farlo crescere.

Avevano provato alcune campagne pubblicitarie, senza successo. Il sito web esisteva, ma non convertiva.

La domanda che continuava a tormentarli era: "Perché un servizio che sembra avere così tanto potenziale non riesce a decollare?"

Perché abbiamo scelto di collaborare

Mi permetto di citare le parole della Dott.ssa Lucrezia Bellinvia, co-Founder di Psicologo in Chat, che credo catturino perfettamente il momento:

"Ho conosciuto Maria Chiara qualche mese fa e la nostra collaborazione continua ancora oggi. Mi sta aiutando nella parte Growth della start-up che ho co-fondato. Ho trovato una professionista competente, precisa, disponibile ed eclettica. Ho apprezzato la sua capacità di analisi molto schietta e realistica, volta al miglioramento." Dott.ssa Lucrezia Bellinvia

Quello personalmente che mi ha convinto a investire tempo ed energie in questo progetto è stato vedere due elementi chiave allineati:

1. Un problema reale, ben definito e “doloroso”
2. Un team di founders competente e determinato

La sfida era chiara: prendere qualcosa che funzionava per 10 persone e farlo funzionare per 100, poi 1000.

E per farlo, avevamo bisogno di un approccio sistematico, scientifico e soprattutto flessibile.

Nelle prossime sezioni ti racconterò esattamente come abbiamo fatto.

3. Lo sviluppo LEAN nella pratica

Se c'è una cosa che ho imparato guidando la crescita di startup è questa: la tecnologia non è mai la soluzione, è solo uno strumento. E spesso, non è nemmeno lo strumento più importante all'inizio.

Il mito del Software come soluzione magica

C'è questo mito persistente nel mondo delle startup: "Se solo avessimo un'app migliore...", "Se avessimo più feature...", "Se il nostro software fosse più avanzato...".

Lo chiamo il "mito della soluzione magica" e ho visto troppi founder bruciare decine di migliaia di euro inseguendolo.

La verità? La maggior parte delle startup non fallisce per limiti tecnologici, ma perché costruisce prodotti che nessuno vuole comprare.

Prendiamo il caso di PIC.

Quando hanno iniziato, la tentazione era quella classica:

- Sviluppare un'app proprietaria complessa
- Aggiungere funzionalità avanzate di matching terapeuta-paziente
- Costruire un sistema di videoconferenze integrato
- Implementare un'intelligenza artificiale per l'analisi delle conversazioni

Tutto molto affascinante. Tutto molto costoso. E tutto completamente prematuro.

Quando (davvero) serve sviluppare Software Custom

Prima di scrivere una singola riga di codice, ci siamo posti tre domande fondamentali:

1. Il modello di business è validato?
2. La tecnologia risolve un problema reale e urgente?
3. C'è un chiaro ritorno sull'investimento?

Nel caso di PIC, le risposte erano: "Non ancora", "Non necessariamente" e "Da dimostrare".

Questo non significa che la tecnologia non fosse importante. Significa solo che avevamo bisogno di validare il business prima di investire pesantemente nello sviluppo.

L'approccio Minimalista che ha Funzionato

Invece di costruire un'infrastruttura tecnologica complessa, abbiamo fatto una scelta che molti potrebbero trovare sorprendente: abbiamo usato WhatsApp come piattaforma principale.

Sì, hai letto bene. WhatsApp. Ecco perché è stata una scelta vincente:

- Zero costi di sviluppo iniziale
- Interfaccia familiare per gli utenti
- Facilità d'uso sia per i terapeuti che per i pazienti
- Possibilità di iniziare subito a servire clienti

Mentre altri avrebbero speso 6 mesi e 50.000€ per sviluppare un'app proprietaria, noi abbiamo potuto:

- Iniziare a vendere immediatamente
- Testare diverse proposte di valore
- Raccogliere feedback reali dai clienti
- Ottimizzare il modello di business

E indovina un po'? Ha funzionato.

I clienti apprezzavano la semplicità di WhatsApp. Non dovevano scaricare nuove app, creare nuovi account o imparare nuove interfacce. Potevano semplicemente iniziare a parlare con il loro terapeuta.

La Lezione Chiave

Lo sviluppo LEAN non significa "non usare tecnologia". Significa usare la tecnologia giusta al momento giusto, nella misura giusta.

Nel prossimo capitolo, ti mostrerò esattamente come abbiamo trasformato questo approccio minimalista in un business che genera un MRR a cinque cifre, in cinque mesi. Spoiler: il segreto non era nel codice, ma nei numeri.

4. Come abbiamo trasformato Psicologo in Chat in un'azienda

Se finora ti ho raccontato il "perché" delle nostre scelte, ora è il momento di entrare nel "come". Ti svelerò esattamente il processo che abbiamo seguito per trasformare PIC da progetto promettente a business concreto.

I Principi chiave del nostro approccio

Prima di entrare nei dettagli tecnici, voglio condividere i tre principi che hanno guidato ogni nostra decisione:

Build, Measure, Learn - Sempre

Non facciamo nulla "perché si è sempre fatto così" o "perché sembra una buona idea". Ogni azione è un esperimento misurabile. Ogni risultato è un'opportunità di apprendimento. Non è un caso che la metrica che predice meglio il successo di una startup sia il numero di esperimenti che riesce a fare ogni mese.

Un Team, Una Direzione

Il nostro team cross-funzionale (marketing, sviluppo, design) lavora come un unico reparto interno della startup. Niente silos, niente scaricabarile, niente "non è di mia competenza". Solo risultati concreti e misurabili.

Prima il Business, poi la Forma

La tecnologia, il design, il marketing... sono tutti strumenti al servizio di un unico obiettivo: far funzionare il business. Ogni decisione parte dai numeri e torna ai numeri.

Il nostro percorso in due fasi

FASE 1: LANCIO - La strategia di Go To Market

La prima cosa che abbiamo fatto è stata un'analisi completa che ha coperto:

- Studio approfondito del mercato e dei competitor
- Identificazione e prioritizzazione delle buyer personas
- Definizione del business model e dei KPI critici
- Mappatura delle funzionalità minime necessarie
- Piano di lancio dell'MVP

Questo lavoro iniziale ci ha permesso di definire la direzione da cui partire:

- Il posizionamento iniziale: una soluzione economica e più flessibile della terapia tradizionale
- Il canale primario di acquisizione: Meta
- Gli interventi critici sul sito web:
 - Rendere il trial un passaggio obbligato nel funnel
 - Semplificare l'offerta riducendo i pacchetti da 3 a 2
 - Implementare un checkout in due step per attivare le sequenze di recupero carrello e i sondaggi di feedback
- La definizione precisa del modello di business con relativi OKR e KPI per guidare gli sprint

E sai qual è la cosa più interessante?

Durante il processo di sperimentazione, la FASE 2, l'analisi dei nostri clienti migliori ha rivelato pattern che hanno ribaltato alcune delle nostre ipotesi iniziali.

Per esempio, abbiamo scoperto che il nostro target ideale erano donne tra i 25 e i 54 anni e che il vero punto di forza del servizio non era tanto l'economicità, quanto il supporto continuo che offriva.

Questa è l'essenza dello sviluppo di una startup: non vince chi ha il piano perfetto sulla carta, ma chi riesce a testare, imparare e pivotare più velocemente.

Le intuizioni migliori spesso non arrivano in fase di pianificazione, ma emergono dal confronto quotidiano con il mercato.

FASE 2: GROWTH - Il metodo scientifico applicato al business

Come dicevo la strategia è sempre solo un punto di partenza.

Il cuore della crescita sta nel processo di sperimentazione sistematica. Per questo dividiamo il nostro lavoro in cicli di 14 giorni chiamati SPRINT

Ecco come funziona ogni sprint di due settimane:

1. Analisi dei Dati

- Review dei KPI chiave
- Identificazione del "collo di bottiglia"
- Formulazione di nuove ipotesi per sbloccare la crescita

2. Sprint Meeting

- Presentazione dei risultati al team
- Prioritizzazione degli esperimenti
- Definizione di task e obiettivi per i prossimi 14 giorni

3. Esecuzione

- Implementazione rapida delle modifiche
- Monitoraggio costante dei risultati
- Comunicazione continua in chat con i founder

Le Svolte Decisive

Alcuni esperimenti hanno cambiato radicalmente la traiettoria del business. Ecco i più significativi:

Il Prezzo Giusto

Quando abbiamo abbassato il prezzo da 89€ a 49€, non l'abbiamo fatto a caso. È stato il risultato di:

- Analisi delle conversazioni di vendita
- Feedback dai sondaggi di recupero carrello
- Test con un "prezzo promozionale"

Il risultato? Conversioni aumentate mantenendo la qualità dei clienti.

L'Importanza del Trial Pagato

Il test del free trial è stato uno dei nostri "fallimenti più illuminanti".

Abbiamo provato:

- Trial completamente gratuito
- Trial con video-sondaggio obbligatorio
- Trial a pagamento (7€ per 3 giorni)

I numeri hanno parlato chiaro: il trial a pagamento non solo generava clienti più qualificati, ma ci permetteva anche di ammortizzare i costi di acquisizione.

Il Posizionamento Vincente

Una delle scoperte più interessanti? Puntare sul "supporto continuo" invece che sull' "economicità" attirava clienti più fedeli e generava un lifetime value più alto.

La Lezione Più Importante

Il successo non è arrivato da una singola intuizione geniale, ma da decine di piccoli esperimenti, misurazioni accurate e aggiustamenti continui.

È questo il vero significato di "growth hacking": l'applicazione del metodo scientifico alla crescita di un business.

Nel prossimo capitolo, ti mostrerò esattamente quali risultati ha prodotto questo approccio. Ma prima, una domanda per te: quanti esperimenti fa la tua startup ogni mese?

5. Risultati: Dai Numeri all'Impatto Reale

I numeri raccontano storie. E in questo caso, raccontano una storia di crescita rapida e sostenibile.

Ma prima di tuffarci nei risultati, voglio sottolineare una cosa: nel caso di PIC dietro ogni metrica c'è una persona che ha trovato il coraggio di chiedere aiuto e ha ricevuto il supporto di cui aveva bisogno.

La Crescita in Numeri

In 5 mesi di lavoro insieme, abbiamo raggiunto risultati che parlano da soli:

Da Progetto a Business

- Da 10 a oltre 200 clienti attivi
- MRR (Monthly Recurring Revenue) a cinque cifre
- Break-even point raggiunto senza investimenti tecnologici massivi
- Metriche solide per negoziare round di investimento a condizioni favorevoli

Ma i numeri raccontano solo una parte della storia.

L'Impatto Sociale

Quello che mi rende più orgogliosa di questo progetto non sono solo i risultati finanziari, ma l'impatto che stiamo avendo sulla vita delle persone:

Accessibilità Reale

- Supporto psicologico a un prezzo che la maggior parte delle persone può permettersi
- Privacy garantita dalla comunicazione via chat
- Flessibilità totale negli orari di utilizzo del servizio

Risultati Tangibili

- Più di 200 pazienti hanno ricevuto supporto
- Decine di Feedback positivi
- Creazione di un nuovo modello di assistenza psicologica
- Abbattimento delle barriere all'accesso alla salute mentale

Il Vero Successo: Un Business che Funziona Facendo del Bene

Quello che rende PIC un caso studio particolarmente interessante è come siamo riusciti a bilanciare due obiettivi apparentemente contrastanti:

1. Costruire un business sostenibile e profittevole
2. Mantenere l'accessibilità del servizio per chi ne ha bisogno

Questo equilibrio non è stato casuale, ma il risultato di scelte strategiche precise:

- Ottimizzazione continua dei costi di acquisizione
- Focus sulla retention dei clienti
- Modello di pricing studiato per bilanciare accessibilità e sostenibilità
- Utilizzo efficiente delle risorse tecnologiche

La Prova che il Modello Funziona

In pochi mesi siamo riusciti a trasformare un'idea in un'azienda dimostrando che il mercato riconosce non solo la validità del business model, ma anche il suo potenziale di scalabilità.

Questo è il giusto punto di partenza per una Startup Early Stage dalle grandi ambizioni.

Significa poter negoziare la chiusura di un round di investimento portando sul tavolo dei numeri concreti, frutto di feedback reali del mercato.

Significa beneficiare di una posizione negoziale forte in trattative delicate da centinaia di migliaia di €.

Nella prossima sezione, condividerò le lezioni chiave che puoi applicare al tuo progetto, indipendentemente dal settore in cui operi.

6. Cosa puoi imparare da questa storia

Se sei arrivato fin qui, probabilmente ti starai chiedendo: "Ok, bella storia, ma cosa posso portarmi a casa per il mio progetto?"

Ecco le lezioni più preziose che abbiamo imparato costruendo PIC, e che puoi applicare alla tua startup indipendentemente dal settore.

La Flessibilità è il tuo Superpotere

Il successo di PIC non è arrivato seguendo rigidamente il piano iniziale. Anzi, alcune delle nostre ipotesi di partenza si sono rivelate completamente sbagliate. La vera chiave è stata la capacità di:

- Misurare costantemente i risultati
- Interpretare correttamente i dati
- Cambiare direzione velocemente quando necessario

Per esempio, quando abbiamo scoperto che il posizionamento "terapia economica" attraeva clienti meno fedeli, non abbiamo esitato a pivotare verso il "supporto continuo", anche se significava rivedere completamente la nostra comunicazione.

I Dati battono le opinioni

Nel mondo delle startup, tutti hanno opinioni. Il tuo co-founder, i tuoi amici, persino quel consulente che hai pagato profumatamente. Ma sai cosa conta davvero? I dati.

Esempio concreto: quando abbiamo testato il free trial, sembrava una vittoria:

- CPL ridotto del 75%
- Volume di lead alle stelle
- Tutti entusiasti dei numeri iniziali

Ma i dati di conversione raccontavano una storia diversa: la qualità dei lead era troppo bassa per sostenere il business. Senza un tracking preciso dei KPI, avremmo potuto interpretare come successo quello che in realtà era un fallimento.

La Tecnologia è un mezzo, non il fine

Una delle lezioni più controverse ma importanti: la tecnologia deve seguire il business, non guidarlo. Questo significa:

- Partire con il minimo necessario (nel nostro caso, WhatsApp)
- Investire in tecnologia solo quando i numeri lo giustificano
- Concentrarsi prima sulla validazione del modello di business

La Crescita è un processo, non un evento

Dimenticati l'idea del "colpo di fortuna" o della "feature magica" che cambierà tutto. La crescita sostenibile viene da:

- Esperimenti continui e metodici
- Decisioni basate sui dati
- Cicli rapidi di feedback dal mercato

L'Importanza del Focus

Una delle tentazioni più grandi nel mondo startup è voler fare tutto. La nostra esperienza con PIC ci ha insegnato che è meglio:

- Scegliere un unico canale e ottimizzarlo (Meta nel nostro caso)
- Concentrarsi su un segmento di mercato specifico
- Risolvere bene un problema alla volta

Il vero Segreto? La Velocità di apprendimento

Se c'è una singola metrica che predice il successo di una startup, non è il fatturato iniziale, non è il numero di feature, non è nemmeno la dimensione del mercato. È la velocità con cui riesci a imparare e adattarti.

Per PIC questo ha significato:

- Metriche chiare per misurare il successo
- Riunioni di review regolari per analizzare i risultati
- Team autonomo e cross funzionale in grado di agire con tempismo

La Domanda Cruciale

Prima di chiudere, spero che questo caso studio ti abbia convinto a stampare e appendere questa frase sulla parete del tuo ufficio:

"Quanto velocemente sta imparando la mia startup?"

7. Adesso tocca a te

Siamo arrivati alla fine di questo viaggio nella storia di Psicologo in Chat.

Una storia che dimostra come, con l'approccio giusto e un Team di Founders preparato sia possibile trasformare un'idea promettente in un business concreto in meno di sei mesi.

Hai tutti gli elementi per decidere

A questo punto, dovresti avere un'idea chiara di come lavoriamo:

- Non realizziamo semplicemente software, ma traduciamo idee in business che crescono
- Riduciamo drasticamente i rischi attraverso una validazione sistematica e scientifica
- Ti accompagniamo fino al primo round di investimento
- Utilizziamo strumenti minimi ma efficaci per massimizzare l'efficienza e minimizzare i costi iniziali

Ma soprattutto, lavoriamo come un vero team interno della tua startup, prendendoci la responsabilità dei risultati.

È il momento di agire

Se ti riconosci in uno di questi punti:

- Hai un'idea innovativa ma non sai come svilupparla concretamente
- La tua startup fatica a crescere nonostante un prodotto promettente
- Vuoi evitare di bruciare budget prezioso in sviluppi prematuri
- Cerchi un team che si prenda davvero cura del tuo progetto

...allora è il momento di fare il prossimo passo.

Parliamo del tuo progetto

Ti offro una consulenza gratuita dove:

- Analizzeremo la tua idea o il tuo progetto esistente

- Identificheremo le maggiori opportunità di crescita
- Delineeremo un possibile percorso di sviluppo
- Valuteremo se ha senso lavorare insieme

Nessun impegno, nessuna pressione di vendita. Solo una conversazione onesta tra professionisti.

[\[Prenota la tua consulenza gratuita\]](#)

PS: Se questo caso studio ti è stato utile, mi farebbe piacere ricevere un tuo feedback. Scrivimi a mariachiara@novastudio.io e fammi sapere cosa ne pensi!