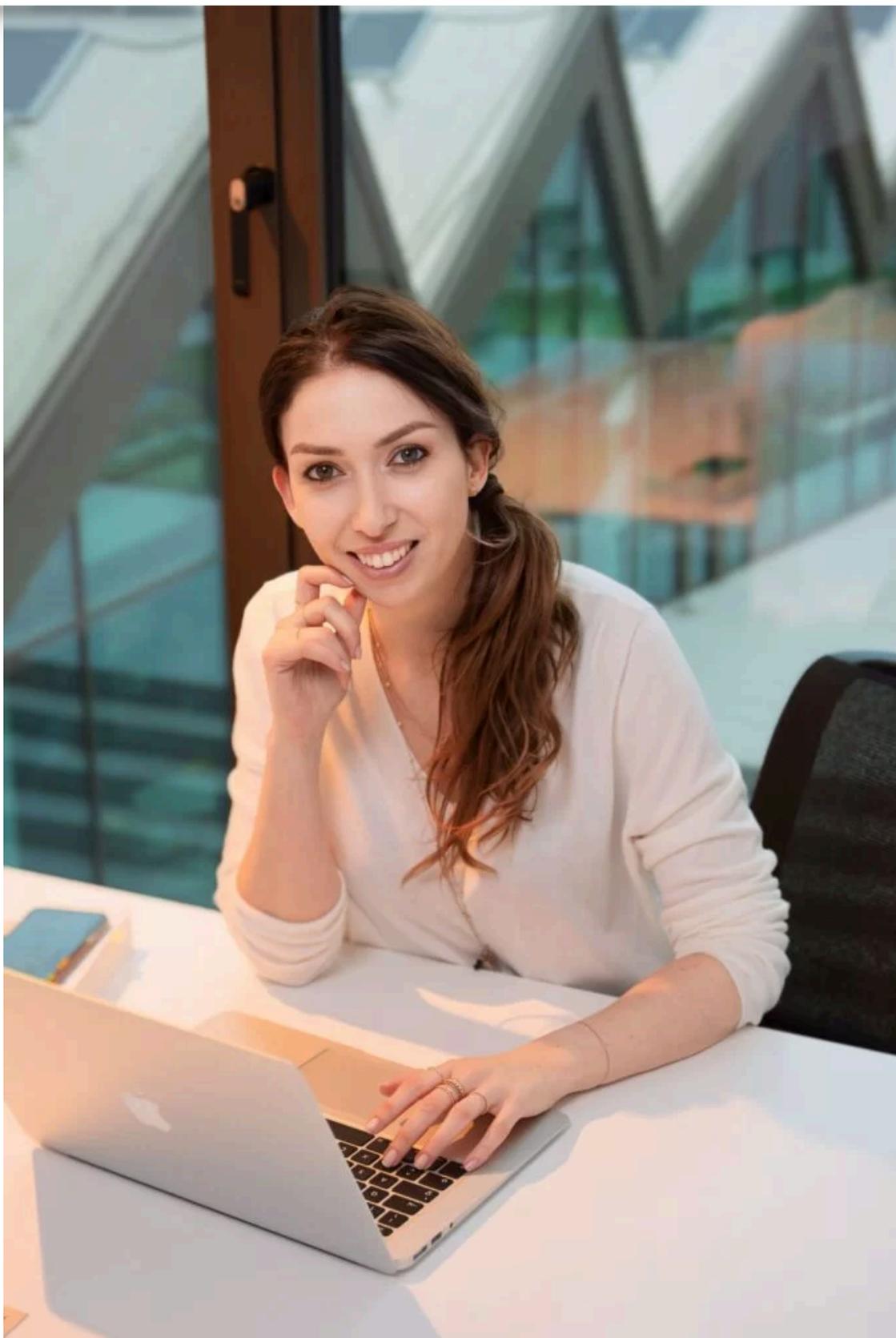




Da un modello relazionale storico a un modello relazionale prospettico: l'evoluzione di una Start Up



23 maggio 2024

Startup e Venture Capital

di Silvia Castrogiovanni

Light Dark

Nel panorama delle startup italiane, una nuova realtà si sta facendo strada come la prima ad occuparsi di management nel settore legale. Sara Catapano CEO e Founder di iaia, spiega a Kindanews – La voce dei leader l'importanza di affrontare il cambiamento, da un punto di vista relazionale.

“Le startup, per loro natura, nascono spesso da piccole reti di conoscenze, amici, ex colleghi o contatti professionali. Questo modello relazionale che definisco “storico” rappresenta il punto di partenza per molte giovani imprese: una base solida di relazioni fidate e consolidate che fornisce il terreno fertile per l'idea imprenditoriale iniziale. Tuttavia, per evolvere e prosperare nel tempo, una startup deve trasformare questo modello iniziale in un modello relazionale “prospettico”, aprendosi a nuove connessioni e contaminandosi con idee e persone diverse”.

Fiducia, sicurezza, comunicazione efficace, supporto emotivo sono sicuramente dei validi alleati per superare le sfide iniziali ma limitarsi al solo modello relazionale storico può diventare un ostacolo alla crescita. Le startup devono affrontare la necessità di espandere la propria rete per accedere a nuove risorse, conoscenze e opportunità.

“La fase in cui si trova iaia oggi è proprio questa, una fase di transizione che deve necessariamente aprire le porte a nuove relazioni e influenze esterne, essenziali per il successo a lungo termine”.

Le parole chiave per una visione prospettica sono espansione del network, innovazione, adattamento, collaborazioni strategiche e, da un punto di vista culturale, *open mindset*. La capacità di costruire e mantenere una rete relazionale ampia e diversificata diventa quindi strategica per il successo a lungo termine di ogni startup.

Share this content:       

Articoli correlati

Light Dark