

VENTURE-AS-A-SERVICE · FRAMEWORK 2026

Ship. Don't Strategize.

Il Framework in 4 Step per lanciare nuovi prodotti B2B
senza fermare il business e senza assumere nessuno.

Fractional Co-founder · Venture Builder · ipernovation.eu

90 gg

dal brief al primo cliente

0assunzioni a tempo
indeterminato**4 Step**

dal problema al revenue

VUOI SHIPPARE UN PRODOTTO B2B IN 90 GIORNI?

fra.rubino@ipernovation.eu

Risposta entro 48 ore · 30 min · gratuita

01 / L'ERRORE CHE UCCIDE L'INNOVAZIONE

Il tuo team operativo non è il team giusto per innovare.

È il pattern che vedo più spesso nelle PMI italiane: il CEO ha un'idea valida, crea una task force interna, assegna il progetto alle stesse persone che gestiscono i clienti esistenti. **Risultato prevedibile:** il team è diviso tra il presente e il futuro, non riesce a fare nessuno dei due bene, e l'innovazione muore silenziosamente entro 6 mesi.

Non è un problema di competenze. È un problema di struttura. Il team operativo ha incentivi a proteggere il business corrente, non a cannibalizzarlo. Chiedergli di fare entrambe le cose è strutturalmente sbagliato.

Il metodo classico vs. il Parallel Track

	Innovazione Interna Classica	Parallel Track (VaaS)
Team	Lo stesso che gestisce i clienti	Unità dedicata esterna
Focus	Diviso tra operations e innovazione	100% sul nuovo prodotto
Costo fisso	Alto: risorse interne bloccate	Zero assunzioni a tempo indeterminato
Time-to-market	12-24 mesi (se non muore prima)	60-90 giorni al primo cliente
Rischio	Nascosto nei costi operativi	Visibile, misurato, gestibile

Il Parallel Track non è outsourcing.

È costruire un'unità di venture building dedicata, con obiettivi chiari e un co-founder che ha già percorso questa strada.

02 / 14 STEP DEL FRAMEWORK · THE IPERNOVATION WAY

Dal problema al primo cliente pagante. In 90 giorni.

Ogni fase ha un output specifico e misurabile. Se l'output non arriva, non si passa alla fase successiva. **Questo non è un framework teorico: è un filtro.**

Sett. 1-2

01

Opportunity Mapping

Non tutte le idee meritano un MVP. Identifichiamo il punto di dolore reale del mercato attraverso 15-20 interviste con potenziali clienti B2B. Usiamo dati, non intuizioni.

OUTPUT: Score card con ranking delle opportunità

Sett. 3-6

02

Concierge MVP

Prima di scrivere una riga di codice, testiamo il valore con il metodo manuale. Se il cliente non paga in questa fase, non pagherà neanche dopo.

OUTPUT: 3+ pagamenti o impegni formali da early adopter

Sett. 7-10

03

Pilota B2B

Otteniamo il primo cliente pagante esterno. Non un amico. Non un partner. Un cliente che non ci conosce e che paga perché il prodotto risolve davvero un problema.

OUTPUT: Primo contratto firmato · ARR iniziale documentato

Sett. 11-13

04

Spin-off o Integrazione

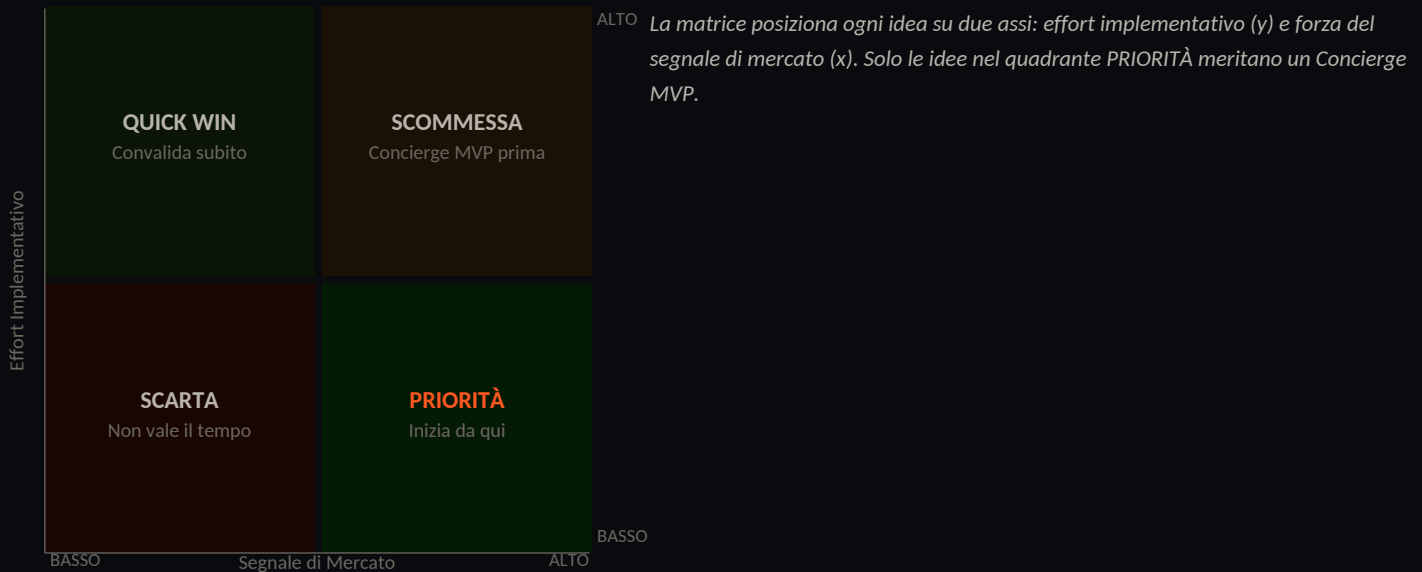
Con dati reali in mano, decidiamo: il prodotto entra nell'azienda madre come nuova business unit, o cammina con le sue gambe come spin-off con cap table indipendente.

OUTPUT: Decision memo + struttura giuridica definita

03 / LO STRUMENTO · LA MATRICE DI VALIDAZIONE

Non è l'idea migliore che vince. È quella con il segnale di mercato più forte.

Il 90% delle PMI inizia l'innovazione dalla soluzione, non dal problema. Costruiscono un prodotto, poi cercano clienti. La matrice qui sotto serve a invertire questa logica **prima di spendere un euro in sviluppo**.



Cosa conta come segnale di mercato

Segnale	Peso	Come si misura
Cliente disposto a pagare adesso		Pre-ordine, Lol con valore economico, deposit
Problema citato spontaneamente in 5+ interviste		Pain score 8+/10 in customer interview
Competitor esistenti con revenue documentato		Prova che il problema è già un mercato
Entusiasmo generico senza commitment		"Sembra interessante" non è un segnale

POSIZIONAMENTO · NON È OUTSOURCING

Un consulente ti dice cosa fare. Un co-founder lo fa con te.

La differenza non è nel titolo. È nella struttura degli incentivi. Un consulente fattura a giornata: il suo incentivo è prolungare il progetto. Un Fractional Co-founder ha skin in the game: **il suo successo è misurato sugli stessi KPI del cliente.**

Pattern Recognition

Ho visto fallire 3 ventures e so esattamente dove si rompe il meccanismo. Non imparo sul tuo progetto: porto un pattern già calibrato su 800+ founders.

Execution, non Strategy

Il deliverable non è una slide deck. È un cliente pagante, un MVP validato, una decisione di spin-off documentata.

Costo Variabile

Nessuna assunzione. Nessun costo fisso strutturale. Il modello si attiva quando serve e si ferma quando l'obiettivo è raggiunto.

Come funziona nella pratica

Il framework non ha un contratto annuale. Ha milestone. Ogni fase si chiude con un output definito e il cliente decide se procedere.

	Fase	Output atteso
Sett. 1-2	Brief + Opportunity Mapping	Score card priorità
Sett. 3-6	Concierge MVP	3+ early adopter paganti
Sett. 7-10	Pilota B2B	Primo contratto firmato
Sett. 11-13	Analisi & Decisione Strutturale	Spin-off o integrazione documentata

Noi non facciamo consulenza strategica. Facciamo venture building.

La differenza è che alla fine del nostro lavoro esiste qualcosa che prima non esisteva.

05 / IL PROSSIMO PASSO

Hai un'idea nel cassetto da più di 90 giorni? Questo è il segnale.

Le idee non muoiono per mancanza di risorse. Muoiono perché nessuno le forza a confrontarsi con il mercato. Se è passato un trimestre e l'idea è ancora solo un documento o una conversazione, il rischio non è il fallimento: è **che non inizierà mai**.

Parliamone.

30 minuti. Nessun pitch deck richiesto.

Dimmi cosa stai cercando di costruire: ti dirò onestamente
se posso aiutarti a shipparlo in 90 giorni.

fra.rubino@ipernovation.eu

800+

founders mentored in Europa

3

ventures co-fondati · 3 continenti

48 ore

tempo di risposta garantito

Ipernovation è una boutique di Venture Building e Innovation Advisory fondata da Francesco Rubino. 800+ founders mentored · 3 ventures co-fondati · Barcelona 41.38°N · ipernovation.eu