Rocco Paolo Catena

# BASTA SOLO UN'IDEA

Smettila di pensare che possa accadere solo agli altri,
credici e passa all'azione!
Trasforma la tua idea in un affare da *un milione di euro*



auto-prodotto

Servizio di Book on Demand : graficaelettronica www.graficaelettronica.it
Progetto grafico e impaginazione: a cura dell'autore

Prima edizione marzo 2020

Questo volume è stato stampato
presso Grafica Elettronica srl, Napoli
Stampato in Italia - Printed in Italy
tel. +39 081 559 5114
info@autorinediti.it • www.autorinediti.it

ISBN 978-88-6651-332-2

*Basta solo un'idea* ©
Visita il nostro sito: *bastasolounidea.com /justagoodidea.com*

Tutti i diritti sono riservati. È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento. La citazione all'interno di altri testi è consentita solo riportando la fonte direttamente nel testo o in nota. Il contenuto del testo è frutto dell'esperienza dell'Autore

*A mio padre e mia madre per il loro amore e sostegno.*
*Ai miei figli Alessandra, Alberta e Andrea, per il coraggio con cui hanno raccolto la sfida della nuova era.*

# Prefazione

*"I soldi sono solo un'idea"*
*Tutto nasce nella nostra mente, dai nostri pensieri e dal nostro modo di pensare.*

Non oso immaginare i tuoi commenti nel leggere la prima affermazione in apertura del libro. Ma siamo qui per questo: per parlare del *potere delle idee in azione*.
Per condividerne il significato attraverso il racconto della mia personale esperienza di come ho guadagnato e continuo a guadagnare soldi con le idee.
Idee che ho trasformato in brevetti e in prodotti.

*L'idea è il seme. Non sottovalutare la tua intuizione, anzi coltivala e falla crescere.*

La frase di apertura che mi è capitato di leggere da qualche parte "*i soldi sono solo un'idea*" oggi so che è vera. La nostra mente è il nostro attivo principale. Con la nostra mente *creiamo* i soldi.
Allo stesso modo di come fanno le Banche Centrali, anche noi, *dal nulla,* con la nostra mente, possiamo creare i nostri soldi. Battiamo la nostra moneta, il nostro denaro.
Sì, è possibile e la cosa più entusiasmante e che tutti noi posiamo farlo ed in fondo non è neppure così difficile.
A me è successo quando non immaginavo fosse possibile. Anzi quando credevo che certe cose succedessero solo nei film o nelle belle storie di qualche giovane americano divenuto milionario.

Invece è successo a me in Italia ed in un'età sicuramente non più giovanile.
Creare il denaro dal nulla.
Probabilmente abbiamo condiviso la convinzione che il denaro si guadagna attraverso il lavoro. A me è stato insegnato questo e questo è quello che ho fatto per tutta la mia vita. Tempo e competenze in cambio di denaro. Non ti nascondo che questa convinzione (prima ancora di quella ancora peggiore "*per fare i soldi ci vogliono i soldi*"), ha condizionato fortemente la mia vita.
Oggi invece so che non è vera in assoluto.
Oggi la mia convinzione principale è che per fare i soldi dobbiamo usare bene il nostro cervello e in particolare la nostra creatività.
E' questa nuova convinzione, insieme al processo che la rafforza, ciò che voglio condividere con te.
Questo libro non è un altro dei libri sulla finanza personale, anche se con questi condivide molti dei processi mentali di base. Questo libro riguarda come fare i soldi a partire da una tua intuizione, con un piccolo budget, una forte determinazione e un processo replicabile da chiunque.
Quello che racconto è quello che ha funzionato e ancora funziona per me.
Sicuramente la mia non è l'unica strada, probabilmente non è neppure la migliore, ma di certo funziona ed è un *modo* per fare quello che molti sognano e pochi realizzano: credere nelle proprie idee per trasformarle in un flusso di denaro.
Penso che se ciò che ho fatto ha funzionato per me probabilmente potrà funzionare anche per te che stai leggendo il libro. Un modo per dire *se l'ho fatto io puoi farlo anche tu*.
Quello che stai per leggere è ciò che ho fatto, che ancora faccio e che in altri tempi non avrei mai pensato di poter fare.
Desidero parlare del processo di trasformare le idee in brevetti e in prodotti. Idee a volte neppure mie, che acquisto, ma nelle quali sono io a credere ed impegnarmi per trasformarle in prodotti.

La mia preparazione tecnica (che probabilmente avrai letto nella mia biografia sul retro della copertina), ha poco a che fare con i risultati che ottengo nella trasformazione delle idee in prodotti e quindi in denaro. Tant' è che il processo che racconto nel libro è lo stesso che oggi mettono in pratica anche i miei figli[1], nessuno dei quali ha fatto studi tecnici.
Il processo di cui parlerò nel libro ha più a che fare con le nostre personali convinzioni che con le conoscenze tecniche.

Scrivere oggi questo libro ha per me lo stesso sapore di sfida che qualche anno fa lanciai alle mie convinzioni limitanti, quando decisi di sviluppare il mio primo prodotto con la ferma intenzione di non farmi fermare da nessuno, se non dall'unico giudice che può esistere per un prodotto: il mercato.
Quella decisione è stata allora importante più di ogni conoscenza tecnica o esperienza professionale precedente.
E' quella che mi ha dato la spinta per avviare la mia società Primenove *(primenove.com*), specializzata in accessori innovativi per animali domestici, ed è la stessa che oggi mi dà la forza di scrivere questo libro.

E' la stessa sfida che ti invito a lanciare a te stesso.

*Rocco Paolo Catena*

[1] Alessandra ha una laurea specialistica in Marketing, Alberta è laureata in Scienze Internazionali e successivamente ha conseguito un Master in Counseling e Andrea, diplomato al Liceo Scientifico, studia composizione musicale mentre si specializza come SEM (Search Engine Marketing).

# Introduzione

*Un'idea trasformata in un prodotto può cambiarti la vita in meglio, in molto meglio.*

Ho sentito il bisogno di scrivere questo libro pensando soprattutto a quelle persone *normali* a cui è capitato di avere un'idea innovativa ed originale. Persone che nella loro vita fanno tutt'altro che gli ingegneri o un'attività tecnica, ma che hanno avuto un'intuizione, un'idea *geniale,* e non sanno come fare per trasformarla in un prodotto vendibile.

*Quando tutto sembra essere contro, ricorda che l'aereo decolla contro vento*

*Henry Ford*

Idee che non riguardano la ricerca di base o processi chimici complessi, ma oggetti che seppur semplici risultano utili nella vita quotidiana.

In tantissime occasioni mi sono trovato nella situazione nella quale, presentandomi e descrivendo quello che faccio, mi sono sentito dire "*interessante!...ma sa che anch'io da tanti anni ho un'idea nel cassetto che vorrei sviluppare, ma non so come fare*…" oppure "*tanti anni fa ho avuto un'idea che non sono mai riuscito a sviluppare ed oggi l'azienda *** la produce e ci fa un sacco di soldi*…" o peggio (dramma) "*…ho raccontato la mia idea a persone che l'hanno sviluppata senza riconoscermi nulla…"* . Queste persone *normali* sono avvocati, casalinghe,

medici, commessi, notai, idraulici, impiegati … insomma persone che, probabilmente come te che ora stai leggendo questo libro, nella vita si occupano di cose che non hanno nulla a che fare con l'innovazione, con brevetti e men che mai con lo sviluppo di prodotti.
Persone che all'improvviso hanno un'idea, un'intuizione di come fare qualcosa di diverso o in modo diverso e migliorativo dello stato dell'arte, ma non sanno da dove partire per realizzarla.
A queste persone voglio dire sin da subito che oggi possono farlo senza tanti timori, in modo semplice e veloce.
Pensando a loro ho voluto dare a questo libro un profilo operativo. Nel quale certamente si parla delle cose da fare per trasformare un'intuizione in un prodotto commerciale, ma nel quale si parla anche e soprattutto, delle convinzioni personali che sono alla base della fiducia in noi stessi, quale fattore indispensabile per realizzarle.
Questo libro non è un libro per iniziati, è invece un libro pensato per dire a chiunque *si può fare ed è meglio che a farlo sia tu stesso*.
Grazie a tecnologie sofisticate oggi accessibili a tutti, è possibile per chiunque, in modo semplice, veloce e soprattutto poco costoso, trasformare la *propria* intuizione in un prodotto di successo.
Non ho nessuna velleità di passare alla storia per aver scritto un altro di quei trattati sull'innovazione o di project management per iniziati, in cui far vedere quanta scientificità c'è dietro un processo innovativo. Di libri così ce ne sono tanti e di autorevoli (alcuni dei quali anche perfettamente inutili).
Desidero invece fornire una lettura veloce e pratica delle cose in cui credere e delle cose da fare per chi, folgorato da un'intuizione, voglia concretizzare la propria idea per renderla presentabile e vendibile.
Questo libro, anche se cercherà di non tralasciare nulla per aiutarti a rendere concreta la tua idea, non è un manuale.

Negli anni in cui ho imparato a sviluppare prodotti e durabnte i quali soprattutto mi sono convinto a portarli sul mercato, ho capito che ancor più importante del sapere cosa e come farlo, era fondamentale avere una forte spinta motivazionale a portare fino in fondo l'impresa. Ecco perché un aspetto importante che tratterò in modo ricorrente riguarda qualcosa che non è solo il *come fare* ma *il perché*.
Spesso dinanzi all'intuizione di poter realizzare qualcosa di nuovo, la persona *normale* si sente in balia di stati d'animo oscillanti dall' eccitazione della creatività e delle prospettive di successo, alla incredulità che proprio lui possa aver avuto una così buona idea, per giungere spesso e infine a *sentire* il peso della frustrazione per non saper cosa fare per concretizzarla o ancor peggio, non trovare il coraggio di renderla concreta.
Bene, è proprio a questa persona *normale* che mi rivolgo per dire che dopo che avrà letto questo libro non avrà più scuse per nascondersi e non agire.
Lo dico ora e lo ripeterò altre mille volte nel corso del libro: *un'idea trasformata in un prodotto di successo può cambiare la vita in meglio, anzi in molto meglio!*
Può farti guadagnare somme incredibili che aiuteranno te ed i tuoi cari a vivere meglio, ma soprattutto ti renderanno una persona migliore attraverso il processo di crescita che accompagnerà il tuo impegno nella realizzazione dell'idea.
Nel corso della mia attività ho incontrato decine di persone che mi hanno raccontato con dispiacere e tanto sottile orgoglio, di idee che, pensate anche da loro, sono state la fortuna di altri. L'auto-commiserazione e l'auto-gratificazione transazionale non sono lo scopo di questo libro.
Per questo nel libro verrà riservata una costante attenzione alle convinzioni e motivazioni personali, perché sono proprio queste ultime quelle che fanno la differenza tra 'l'avevo pensato anch' io ...ma il ricco è lui" e "*pensato, fatto, venduto...e il ricco sono io!*".

Non so quale idea tu abbia per la mente, ma sono certo che se ora stai leggendo questo libro è perché una già ne frulla nel tuo cervello ed il tuo stato d'animo appartiene alla categoria dei *"pensato, fatto, venduto ...e il ricco sono io"* e questo libro è scritto per te.

## Com'è strutturato il libro

Il libro è suddiviso in due parti nelle quali ho cercato di seguire lo stesso percorso che dobbiamo mettere all'opera quando vogliamo trasformare un'idea in un prodotto. Una prima parte nella quale parlerò delle motivazioni: *i perché*, e una seconda parte nella quale verrà dato uno sguardo agli aspetti operativi: *le cose da fare*.
Lo stesso percorso che nella mia esperienza personale affronto quando decido di investire su un'idea (mia o di altri non fa differenza). Un percorso comune a ciascuno di noi quando decidiamo di credere in noi stessi e nelle nostre idee, siano esse rivolte a un prodotto o a una qualsiasi altra iniziativa.
Nel mio lavoro di sviluppatore ed investitore di nuove idee di prodotto, spesso mi immagino come un cercatore d'oro dell'era dei pionieri. Faccio questa similitudine perché è al loro spirito che mi sento vicino quando affronto gli investimenti per far emergere dal seme di un'idea, qualcosa di nuovo.
Mi sono più volte chiesto cosa spingeva questi uomini ad andare avanti nonostante quotidiani disagi, sofferenze e cogenti delusioni.
Credo fosse un senso di bisogno impellente e un incrollabile fiducia nel risultato! … (la fame, come qualcuno mi ha fatto osservare, da sola non sarebbe una motivazione sufficiente).
E questo è lo stato d'animo che ricreo in me stesso quando affronto un nuovo progetto: la stessa determinazione ed una incrollabile fiducia di trovare nel nuovo prodotto il mio *filone d'oro*.

L'argomento delle nostre risorse interiori, prima ancora di quelle esterne, sarà presente in ogni capitolo del libro e, come vedremo, rappresenterà la linfa vitale per il successo della nostra iniziativa.
Per quanto riguarda la seconda parte, quella parte operativa del *fare* e del lavoro che dovrai affrontare nella realizzazione della tua idea, ho cercato di mettere in ordine le fasi in modo che al termine del libro possa avere una chiara prospettiva delle cose da fare. Partendo dalla protezione dell'idea cercherò, di accompagnarti durante le varie fasi dello sviluppo: la progettazione, la realizzazione del prototipo, come presentare l'idea e la negoziazione per licenziare o vendere il brevetto.

Ho pensato però di avviare il libro con un capitolo, che ho chiamato **Capitolo 0**, dedicato alla presentazione di alcune semplici e forse in qualche caso "strampalate" idee che hanno funzionato ed hanno reso ricchi i loro inventori. Un buon viatico per invogliarti a continuare nella lettura.
Nei successivi **tre capitoli** parleremo delle motivazioni e vedremo perché conviene sviluppare la propria idea. Vedremo come la nascita di un prodotto di successo trovi le sue radici nella fiducia in sé stessi. L'intima convinzione che la nostra idea avrà successo e che nulla ci fermerà sino a quando non l'avremo realizzata. Quella spinta interiore che alla domanda: *perché proprio la mia idea è un'idea di successo?* ci fa rispondere: *perché l'ho pensata io!*
Forse può sembrare presuntuoso ma non lo è ed in questi capitoli vedremo perché.
Il **quarto e quinto capitolo** rappresentano il primo passo concreto verso la realizzazione dell'idea. In questi capitoli affrontiamo l'argomento di come proteggere la nostra idea. Questo significa che le diamo fiducia ed abbiamo trovato in noi la determinazione a portare avanti la nostra intuizione.
Dal **sesto capitolo** entriamo nella seconda parte del libro, più eccitante ed emozionante, ovvero affronteremo tutti i passi necessari alla trasformazione di un'idea in un prototipo ovvero un

oggetto fisico, tangibile. Al termine di questo capitolo sarai in grado di vedere e toccare il tuo prodotto. Ora la tua idea è diventata un oggetto!
Ed ora che si fa? Abbiamo nelle nostre mani il prodotto, possiamo toccarlo, provarlo, vedere se e quanto funziona e anche migliorarlo. Ma soprattutto è arrivato il momento di decidere cosa farne. Abbiamo diverse strade: licenziare il brevetto, vendere il prodotto, dargli un nome (creare un marchio/brand) ...
Nell'**ottavo** e **nono capitolo** parleremo delle strategie per licenziare la nostra idea/prodotto. Affronteremo in questo capitolo la fase forse più delicata della gestione del nostro prodotto. Per la prima volta il destino del nostro prodotto non è solo nelle nostre mani ma cercheremo di veicolarlo attraverso mani più "grandi" ed esperte. In questo capitolo vedremo come presentarlo, come negoziare la licenza e alcune delle più importanti strategie di negoziazione.
Il libro si conclude con il **capitolo decimo** nel quale viene dato uno sguardo veloce ad alcune possibilità per raccogliere denaro per lo sviluppo della nostra idea.

Il mio impegno in ciascuno dei capitoli che seguono è quello di rendere comprensibili e lineari le cose da fare quando si vuole trasformare un'idea in un attivo, in grado di generare per anni un flusso di denaro capace di cambiare la nostra vita.
Descriverò lo stesso processo che seguo anch'io quando sviluppo i nuovi prodotti e li immetto sul mercato. Le cose che leggerai sono tutte cose che può fare chiunque. Senza il bisogno di una laurea o di particolari attitudini tecniche. Ho cercato di dire le cose in modo semplice (perché è così che sono) e con un linguaggio accessibile per tutti e questo non perché sia un abile divulgatore ma perché le cose sono realmente meno complesse di quello che si immagina guardandole dall'esterno.

Buona lettura!