

IMPRESE. Progetto creato da un quartetto di under 35 negli spazi per il coworking di Startup Gym

Al telefono con 170 guru per sviluppare start up

A disposizione dei richiedenti pronte 250 risposte dettagliate e la disponibilità di esperti spendendo un euro al minuto

Francesca Lorandi

Sviluppare una startup contando sulle competenze di 170 guru, imprenditori di successo e professionisti in grado di rispondere a ogni dubbio. Per farlo, basta alzare il telefono e spendere un euro al minuto e chiedere le informazioni necessarie. È l'idea alla base di Bemyguru (tradotto, «sii il mio guru»), ultimo progetto nato negli spazi di Startup Gym, coworking inaugurato un anno fa a Verona, covo di startupper e freelance. E sono loro i destinatari del servizio online creato da un team di under 35: Jegor Levkovskiy, ceo e fondatore del progetto, il designer Gabriele Mamoli, Gian An-

drea Fanella per la parte di business e Simone Santagata esperto di relazioni esterne.

«Avviare un progetto d'impresa», afferma Levkovskiy, «richiede impegno e competenze che vanno dal marketing, alla selezione del personale, dal burocratico amministrativo alle competenze fiscali e di finanza. Per non parlare di tutte una serie di soft skill che chi lavora in startup deve sviluppare. Spesso molti progetti si arenano o rallentano perché si trovano di fronte a impreviste la cui soluzione richiede l'intervento di un esperto, un guru».

La piattaforma è strutturata in modo da dare tutte le risposte per lo sviluppo di una startup ed è divisa in quattro macroaree - business, marketing, design e tecnologie, e risorse umane - ciascuna delle quali divisa in sottosezioni, per un totale di 250 expertise, competenze specifiche che corrispondono a domande dettagliate. Per ciascuna di queste c'è un guru pronto a dare una risposta. Chi chiama sceglie la competenza di cui ha bisogno e manda una



I creatori della App Bemyguru: da sinistra, Gian Andrea Fanella, Jegor Levkovskiy, Gabriele Mamoli, Simone Santagata

richiesta. Si fissa l'appuntamento telefonico, al termine del quale riceve la comunicazione del costo, addebitato su carta di credito. Anche al guru è mandata un'email, con il riepilogo che include quanto guadagnato e la fatturazione.

«Nelle scorse settimane ci sono arrivati quasi 800 profili di imprenditori e professionisti, interessati a dare una mano ai giovani startupper», racconta Levkovskiy, «noi ne abbiamo selezionati 170: crediamo di aver individuato i migliori in Italia per ogni categoria. Molte expertise ci vengono suggerite direttamente da loro: sono inseriti nell'ambiente da tempo, e sanno ciò che serve allo sviluppo di una startup». Ciascuno sceglie quanto farsi pa-

gare al minuto: il 70% di loro chiede sessanta euro l'ora, e decide poi se devolverli in beneficenza o tenerli. In quest'ultimo caso al team di Bemyguru spetta la percentuale del 15%. On line da inizio settembre, la piattaforma ha già raccolto 200 richieste.

«Il format funziona», sottolinea Levkovskiy, «perché quando le persone pagano per minuto tendono ad arrivare al punto, aumentando l'efficienza del trasferimento di valore. Vengono eliminate tutte le componenti non necessarie come i lunghi caffè, tempi di viaggio, eleganterie». Negli Stati Uniti una piattaforma analoga esiste già: nata nel 2010, ha registrato lo scorso anno 170mila telefonate. •

Il ceo Levkovskiy:
«Quando si paga un euro al minuto si arriva al punto eliminando le eleganterie»