

"Le Cicogne" spiccano il volo

Monica Archibugi esempio di nuova imprenditoria under 30

L'intervista - di Riccardi Barbara



Una laurea in Economia Sanitaria alla Cattolica del Sacro Cuore di Roma, Monica Archibugi è la mamma de "Le Cicogne", la startup che ha lanciato un'applicazione mobile per far incontrare genitori e baby sitter in tutta Italia. Monica è uno dei tanti esempi di giovani capaci nel mettersi in gioco nel mercato del lavoro con tenacia imprenditoriale. Le Cicogne è un incubatore di soluzioni, per cui dove esiste un problema già è pronta la risposta; è un'idea che funziona e che ad oggi conta seimila professioniste iscritte e tremila famiglie. Le Cicogne nasce a Roma; il suo successo si è propagato con il passaparola in cento città italiane con l'auspicio di spiccare il volo oltre i confini e diventare così una realtà europea.

Ciao Monica, prima di tutto ti ringrazio per la tua disponibilità: dove e come nasce l'idea de Le Cicogne?

Quando ero all'Università facevo la babysitter, ma oltre a questo avevo una caratteristica molto importante: avevo la mia macchina. Questo mi permetteva di andare a prendere i bambini a scuola, accompagnarli a sport, dagli amici, feste e così via. Fuori scuola le altre mamme mi hanno notata ed hanno iniziato a chiedermi se potevo farlo anche per i loro figli: mi sono ritrovata ad avere troppe richieste e quindi ho deciso di creare un gruppo di amiche a cui poter passare i lavori. Dopo i primi tentativi di gestione con quaderno e penna ho creato un gruppo Facebook privato e nascosto ed ho dovuto dargli un nome: **Le Cicogne**. L'idea è venuta ovviamente dal fatto che eravamo quasi tutte babysitter automunite; una mamma giornalista mi dedicò un articolo intitolato "Le Cicogne da oggi non solo portano i bambini, li accompagnano!" Ho deciso di chiamare questo servizio "**baby-taxi**" e poi ho aggiunto altri servizi come le ripetizioni "**baby-tutoring**" o il "**baby-party**" per le feste di compleanno.

Da chi è composto il vostro team e quali sono le competenze più importanti per lo sviluppo e la crescita della vostra idea imprenditoriale?

Abbiamo iniziato con un team super giovane, tutti sotto i 25 anni. La caratteristica che ci accomunava erano la forza di volontà, l'instancabilità e la ricerca della realizzazione, per vedere concretizzarsi un'idea sotto le nostre mani. Con il tempo si è iniziato a sentire il peso dell'inesperienza; abbiamo iniziato a rivolgerci a qualche consulente esterno, fino a che ad oggi abbiamo due persone con decennale esperienza nel campo del Sales che hanno portato la loro conoscenza

in azienda da noi, esperienza unita a menti giovani che trovano soluzioni nuove, diverse dal comune: ciò ci sembra la carta vincente

Quali sono le principali difficoltà che una startup italiana incontra nel mercato italiano?

Le startup sono spesso aziende con una forte componente digitale: in Italia non siamo ancora abituati al fatto che ci sia "un'app per ogni cosa", quindi bisogna far vincere alle persone la paura della tecnologia e far capire loro che grazie al digitale la vita di tutti può migliorare. Grazie ad un'app si possono fare molte cose che ancora si fanno offline: trovare la babysitter perfetta, regolarizzarla, saltare le file, ordinare da mangiare, chiamare una donna delle pulizie, pagare un taxi, ecc.

Quali mercati internazionali pensate siano più attrattivi per il vostro business e quali quelli dove trovare più facilmente investitori o finanziamenti?

Sicuramente l'Europa è un mercato a cui stiamo puntando, nello specifico al Portogallo, Belgio e Olanda: in questi Paesi la componente digitale ha già preso piede e non mancano investitori entusiasti del nostro progetto. Anche la Spagna e la Francia sono tra i nostri obiettivi, sia per vicinanza culturale che per la grande attenzione al mondo delle startup che il governo sta attualmente dimostrando.

Partecipare a programmi di supporto e tutoraggio offerti da incubatori e acceleratori italiani genera un'utilità e un vantaggio competitivo?

Absolutamente sì, gli incubatori per startup sono fondamentali per crescere, soprattutto nei primi sei mesi; ci sono stati insegnati le competenze principali che dovevamo avere, il metodo e l'importanza fondamentale dei "numeri", insomma un metodo di lavoro che non avevamo. Senza le metriche giuste, una startup non esiste.

Quali consigli daresti ai giovani startupper che intendono sviluppare una propria idea in Italia?

Consiglio di parlare della propria idea a più persone possibili. Nessuno la copierà fino a che non si fanno milioni di fatturato! Parlare della propria idea ad amici, conoscenti e sconosciuti aiuta perché saranno loro i futuri clienti ed utenti; invito a crederci e a non farsi affondare dal primo "no" o dal primo errore. Bisogna sbagliare e imparare, poi sbagliare di nuovo e soprattutto guardare sempre i numeri: sono quelli che guideranno verso la strada giusta da seguire, dunque occorre fidarsi di loro.

Quali sono gli obiettivi e progetti futuri?

Sono tanti, sia nel breve che nel lungo. Nel breve periodo vi sono i seguenti obiettivi:

1. Diventare auto-sostenibili;
 2. aumentare i ristoranti clienti dove svolgiamo animazione durante i brunch;
 3. aumentare il numero di aziende clienti a cui fornire i nostri servizi con Welfare aziendale (dare ore di babysitting ai dipendenti che sono genitori per conciliare bene vita privata e lavoro);
 4. migliorare la nostra tecnologia semplificandola;
 5. migliorare la comunicazione;
 6. aumentare la qualità delle babysitter iscritte fornendo corsi di formazione;
- Nel lungo periodo, invece abbiamo:
1. Riuscire a vincere la nostra lotta al lavoro nero sommerso nel mondo del babysitting;
 2. andare in Europa;
 3. replicare il servizio per il pet sitting;
 4. replicare il servizio per le pulizie domestiche;
 5. replicare il servizio per le badanti;

Quest'azienda ideata da una giovane offre un lavoro compatibile con lo studio. Il servizio non è rivolto solo alle famiglie ma anche agli Hotel e alle Aziende per prestazioni anche last minute; Monica è un esempio per i giovani che come lei fanno il fatto loro, per mirare ad essere imprenditori prima di tutto di loro stessi e poi della loro idea di successo.

Gli incontri sono il motore per poter vedere realizzare progettualità; Monica, grazie all'Università LUISS ENLABS di Via Giolitti di Roma, nata nel 2012 dall'unione tra EnLabs Srl e Università LUISS Guido Carli, ha potuto concretizzare il suo sogno. LUISS ENLABS fornisce agli studenti gli strumenti per poter brevettare le loro idee in modo imprenditoriale, un ufficio di collocamento tecnologico come opzione valida oltre ai tradizionali servizi delle offerte di lavoro.

Per maggiori informazioni è possibile visitare i seguenti siti:

<https://www.lecicogne.net/>



Registrata presso il: Tribunale di Roma n. 63/2010 del 24/02/2010

Direttore responsabile: Manuela Rosci