

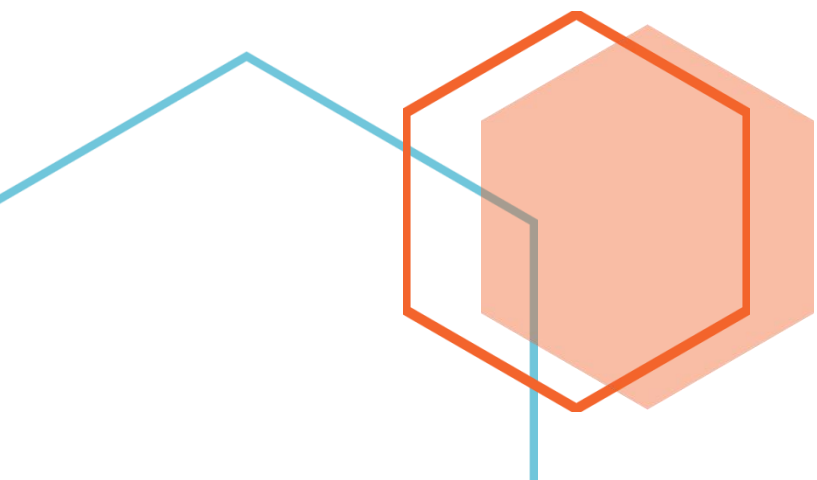


# Adam Pisoni

---

[Stati Uniti d'America]

"Avere fiducia nella missione di un'azienda è fondamentale per un fondatore - è impossibile superare le prove e le tribolazioni di una start-up senza di essa".







## Informazioni sulla persona

Adam Pisoni è definito da molti come un "imprenditore tecnologico". Allora, cosa fanno gli imprenditori della tecnologia? Possono essere responsabili di varie attività, ma ciò che li unisce è la realizzazione di idee attraverso la tecnologia. Questo è sicuramente vero per Adam Pisoni, famoso soprattutto per aver co-fondato il social network d'impresa - Yammer.

Adam Pisoni è nato a Long Island, New York. All'età di quattro anni, la sua famiglia si è trasferita a Phoenix, Arizona. Non è in possesso di un diploma ufficiale d'istruzione. Ha lasciato la scuola superiore al suo quarto anno e si è iscritto allo Scottsdale Community College, che si trova sul territorio della Comunità Indiana del fiume Salt Pima-Maricopa a Scottsdale, un sobborgo/zona rurale di Phoenix, Arizona. Durante il suo primo anno a Scottsdale, ha deciso di avviare un'attività, così ha lasciato lo Scottsdale College.

Pisoni si è trasferito a Los Angeles nel 1995 per inseguire il suo sogno di gestire una start-up di web-design. Dopo aver attraversato molti alti e bassi, è riuscito a compiere il suo primo grande passo avanti con Yammer nel 2008, ma questo risultato non è stato raggiunto subito.

## Breve introduzione

Adam Pisoni è definito da molti come un "imprenditore tecnologico". Allora, cosa fanno gli imprenditori della tecnologia? Possono essere responsabili di varie attività, ma ciò che li unisce è la realizzazione di idee attraverso la tecnologia. Questo è sicuramente vero per Adam Pisoni, famoso soprattutto per aver co-fondato il social network aziendale -Yammer.

Nato a Long Island cresciuto a Phoenix, Arizona, Pisoni si è trasferito a Los Angeles nel 1995 per inseguire il suo sogno di allora di gestire una start-up di web-design. Dopo aver attraversato molti alti e bassi, è riuscito a compiere il suo primo grande passo avanti con Yammer nel 2008, ma questo risultato non è stato raggiunto subito.

## Primi passi nell'imprenditorialità e difficoltà incontrate

Fin dal college, Pisoni sapeva di voler intraprendere un'attività in proprio. Il suo primo tentativo significativo di avviare un'attività in proprio è stato all'età di 19 anni, quando ha lasciato l'università e si è trasferito a Los Angeles per lanciare una start-up di web-design, Cnation. Ha investito grande impegno e innumerevoli ore di duro lavoro come co-fondatore e Chief Technology Officer e l'azienda è riuscita a crescere fino a raggiungere 2 milioni di dollari di vendite con oltre 30 dipendenti e con clienti tra cui CBS Market Watch, BizRate.com, Fox Interactive, Nissan del Giappone e Honda. Il lavoro di Cnation per Honda gli è valso il premio Clio 1997 per il design interattivo. Tuttavia, all'inizio degli anni 2000 lo scoppio della bolla delle dotcom ha portato alla chiusura dell'azienda.

Potrebbe sembrare che Pisoni non abbia avuto problemi nella creazione di una nuova impresa, ma in realtà ha affrontato le stesse difficoltà di tutti coloro che fanno affari – un ambiente esterno imprevedibile.

## Come e perché la persona ha avuto successo, lezioni apprese

Prima di iniziare Cnation, Pisoni aveva provato alcune iniziative di breve durata, tra cui un sito web immobiliare. Poi arrivò Cnation e, pur avendo avuto successo per un certo periodo di tempo, Cnation si rivelò un'iniziativa fallita per Pisoni e la sua squadra.

Dopo il fallimento dell'azienda, Pisoni ha abbandonato per un po' di tempo l'imprenditorialità e si è trasferito a Mammoth Lakes, una cittadina di montagna non lontano dal Parco Nazionale dello Yosemite, dove ha lavorato per tre anni in un negozio di snowboard.

Nel 2004 è tornato nel mondo della tecnologia, diventando direttore del web engineering di Shopzilla, società di e-commerce. Tre anni dopo si è unito a Geni, un sito di genealogia fondato da David Sacks, con il quale ha fondato Yammer.





"Le aziende raramente falliscono a causa della tecnologia -- a quello si può rimediare. Falliscono perché non si concentrano su tutte le altre cose importanti, come chi assumi e quanto bene possono lavorare tutti insieme".

In un'intervista per CMSWire, Pisoni ammette che la più grande lezione che ha imparato a Yammer è stata la consapevolezza che in molte organizzazioni c'è un'inevitabile e naturale tensione tra efficienza e prevedibilità rispetto alla reattività. Spiega che "storicamente, le organizzazioni hanno mantenuto un organigramma gerarchico, si sono impegnate in una pianificazione a lungo termine e hanno mantenuto specializzazioni e ruoli strettamente definiti per motivare l'efficienza, in un mondo che non è cambiato molto. Tuttavia, con l'aumento della velocità di condivisione delle informazioni e un ritmo di cambiamento sempre più veloce, questa attenzione all'efficienza sta rivendicando un prezzo fatale".

Secondo Pisoni, nella nuova realtà ciò che serve è una nuova mentalità. Si ritiene che il successo di Yammer si basi su una forte campagna virale di marketing aziendale, che offre un servizio di base gratuito e convince poi i clienti a pagare per le funzionalità aggiuntive.

## **Situazione attuale e consigli per il successo**

L'ultima iniziativa di Pisoni è la sua nuova società, Abl, lanciata nel 2015. Ha 17 dipendenti e ha raccolto 12 milioni di dollari di finanziamenti in capitale di rischio. Il progetto è attualmente in una fase pilota di sperimentazione in una dozzina di scuole della sua piattaforma informatica, che permette al personale scolastico di inserire e modificare rapidamente il programma, evidenziando conflitti e squilibri man mano che si verificano.

Pisoni si occupa anche di Responsive.org, un nuovo movimento da lui co-fondato e dedicato ad aiutare le aziende a diventare più agili, flessibili e responsabilizzanti.

"Avere fiducia nella missione di un'azienda è fondamentale per un fondatore - è impossibile superare le prove e le difficoltà di una start-up senza di essa".

Iniziate con piccole modifiche alla vostra azienda. "I leader sono tutti alla ricerca di un'unica azienda che compia un grande cambiamento, ma la gente dovrebbe concentrarsi sui piccoli cambiamenti. Sperimenta con il tuo spazio di lavoro, il budget, le comunicazioni, il processo direvisione,ecc. -

<https://www.businessnewsdaily.com/6631-microsoft-panel-leadership-advice.html>

Quando si avvia una nuova azienda, di solito si ha molta passione per un'idea o un prodotto. Ma la sfida per una start-up è tanto la costruzione dell'azienda quanto la realizzazione del prodotto.

Il motto di Yammer è "non si tratta di costruire grandi prodotti, ma di costruire l'azienda che costruisce grandi prodotti".

## Conclusione

La storia di successo di Adam Pisoni dimostra che gli individui possono realizzare tutto ciò che desiderano ottenere, a condizione che persistano e siano pronti ai fallimenti. Egli ispira imprenditori, lavoratori, studenti provenienti da tutto il mondo, mettendo in evidenza il suo percorso a partire da relativamente poco fino alla realizzazione dei suoi sogni di successo.

Pisoni ammette che mentre gestiva le sue varie attività c'era sempre la razionale paura del fallimento, così come l'irrazionale paura del successo. Nelle sue interviste sottolinea sempre l'importanza di fare mosse di business intelligenti basate su un'attenta riflessione e sul test delle ipotesi, piuttosto che utilizzare sempre l'atteggiamento "go get 'em", che è comune a molti imprenditori.

