

LA SCINTILLA NELLA PIOGGIA

Da 30€ in banca ad una App da 300k,
il successo dopo 100 fallimenti.



Rosario Martorana

PREFAZIONE

Trenta euro in banca,
un sogno troppo grande
e nessun piano B.

Non c'erano investitori, non c'erano
finanziamenti, non c'era nemmeno un
“salvagente” a cui aggrapparsi.

C'erano solo trenta euro in banca, un
mucchio di tentativi falliti e un'idea che
sembrava impossibile.

Questo libro non è la storia di un genio
che ha trovato la formula magica del
successo.

È la storia di un uomo comune che,
con tutti i difetti e le paure del caso,
ha deciso di provarci ancora una volta...
e ancora... e ancora.

Fino a quando, cento fallimenti hanno
fatto posto ad un solo, grande successo.

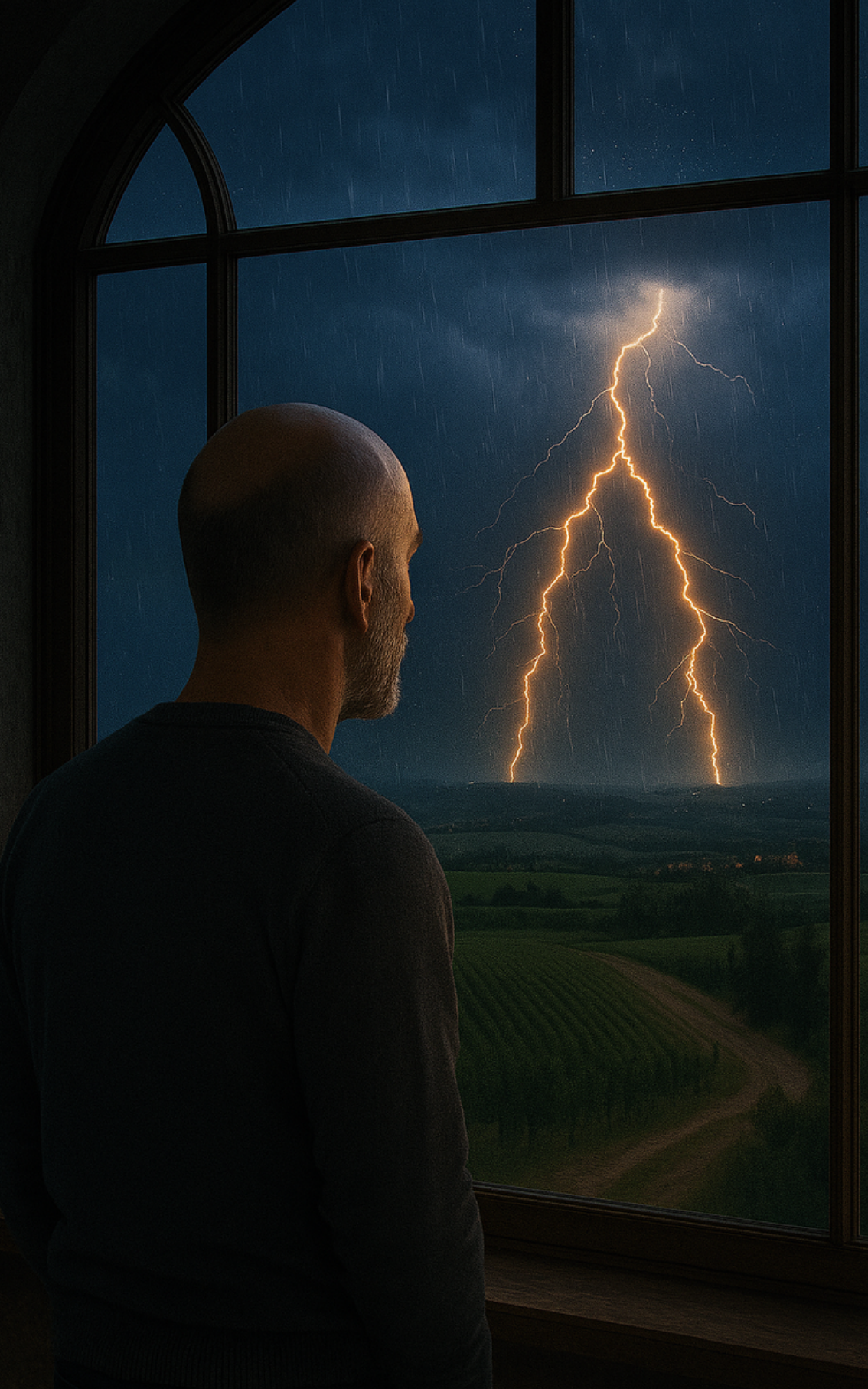
Questo non è solo un racconto,
entrerai dietro le quinte di ogni scelta, di
ogni inciampo, di ogni intuizione e di tutte
le cazzate che ho fatto prima di arrivare
ad una singola, specifica verità.

Scoprirai come un progetto, nato nella
solitudine più totale, possa diventare
un'azienda internazionale che vale
centinaia di migliaia di dollari.

E soprattutto, capirai che non serve avere
tutto per cominciare:
serve cominciare con quello che hai,
serve fare la pasta con quello che
hai nel frigorifero.

Questo libro è dedicato a chi sente che è
troppo tardi, a chi pensa di non avere più
energie, a chi guarda il proprio conto in
banca e pensa che sia la fine.

Non lo è.
A volte, è proprio l'inizio.



CAPITOLO 1

L'ossessione del 95 %



Il 17 marzo 2025 guardai lo schermo del mio conto online per l'ennesima volta: Saldo disponibile: trenta euro e quattordici centesimi

Ma la cosa tragica era il foglio di Excel che non avevo il coraggio di stampare: Debito a oggi undicimilanovecentonovantatre euro.

pagamenti a fine mese altri

quattromilasettecentoventisei euro..e nel cashflow entrate previste.. zero euro ..

Ero uscito dal settore dell'edilizia che mi aveva dato, per 3 anni, l'illusione di guadagnare molto bene, avevo fatturato più di 2 milioni di euro, ma alla fine dei conti avevo speso fra materiali, operai, attrezzatura etc. tutto quello che avevo incassato più quello che avevo investito.

Il saldo della banca, non era solo una fotografia della mia situazione finanziaria: era lo specchio del mio stato mentale..

Fu in quel momento che mi resi conto di due cose. La prima: non avevo più margine per sbagliare.

La seconda: ero già fuori tempo massimo. Non potevo permettermi di aspettare l'occasione giusta... dovevo crearla io.

Avevo passato gli ultimi 6 mesi in una sorta di trance produttiva, costruendo un software di cui mi ero innamorato:

un editor di landing page creato completamente con l'aiuto di decine di intelligenze artificiali.

La verità? Io non sono un programmatore, ecco, l'ho detto, non lo sono.. immaginavo cosa avrei voluto in questo programma per creare landing page e litigavo, prima solo con chat gpt..e poi con ogni nuova AI che trovavo..un nuovo agent, piattaforme cinesi nuove promettenti chat ..tutto quello che incontravo lo usavo per scrivere il mio software, il mio editor di landing page. Io, che non avevo mai scritto una riga di codice in vita mia, ogni giorno aggiungevo funzioni, correggevo bug, testavo, miglioravo.

Mi sembrava di vivere una specie di sogno..potevo creare un software! da solo

E ogni giorno, il traguardo sembrava avvicinarsi... per poi sfuggirmi ancora. Il software era sempre “pronto al 95%”. Mai al 100.

Eppure quel 5% mancante mi sembrava un abisso. Avevo paura di farlo uscire nel mondo. Paura che qualcuno lo smontasse in un commento su Reddit, che un programmatore esperto lo liquidasse come “roba da dilettanti”, che nessuno ci trovasse valore.

Quindi, come uno psicopatico, continuavo a correggere, aggiungere, togliere, modificare, testare funzioni .. e le varie Ai..da chat gpt in avanti... risolvevano un problema..e ne creavano altri due..scrivevano codice perfetto per la nuova funzione “ figata! gradienti e sfumature e sfuocatura grande! e poi mi distruggevano l'export in html che ci avevo messo due settimane a capire come fare .. tunnel euforia e disperazione creano una sorta di dipendenza.. un momento ti senti fallito..non ce la farò mai,

e un momento dopo senti che avrai successo e che tutti vorranno lavorare con il tuo programma e che sarà un successo strepitoso...

C'era una parte di me che sapeva la verità: non è il prodotto a farti fallire, è il silenzio attorno ad esso.

Ma continuavo a rimandare, nascondendomi dietro al perfezionismo.

Quella mattina, però, la sensazione era diversa. Guardando quel numero ridicolo sul conto, capii che il tempo non era più mio alleato.

O lanciavo, o scomparivo.

Era il momento in cui o diventavo imprenditore... o restavo un hobbista con un sogno impossibile nel cassetto.

Non potevo immaginare che da quel giorno, da quelle poche monete e un'idea incompleta, sarebbe nato un percorso che mi avrebbe portato da un baratro finanziario a fondare una startup con migliaia di utenti in tutto il mondo.

Il Blue Lime Editor era il mio capolavoro... almeno nella mia testa.

L'avevo costruito un pixel alla volta, una funzione alla volta, come un artigiano ossessivo che scolpisce la stessa statua per mesi senza mai consegnarla.

Ogni sera mi dicevo: «Ancora un piccolo miglioramento e poi sarà pronto».

Ogni mattina scoprivo un difetto nuovo, un'idea in più, un “ se aggiungessi anche questo...” che rimandava il lancio di un altro giorno.

Era diventato un rituale tossico: provavo soddisfazione solo quando correggevo qualcosa, ma non riuscivo mai a dichiararlo finito.

Ero convinto che un prodotto valesse solo se era perfetto.

Non sapevo ancora che nel mondo reale, il 95 % pronto ma pubblicato vale più di un 100 % pronto ma nascosto.

Il mio 95 %, invece, restava chiuso in un browser, accessibile solo a me.

Il problema era che quell'ossessione mi stava costando molto più del tempo: stava consumando la mia fiducia in me stesso.

Ogni bug corretto diventava una prova che il software “ non era pronto ”, ogni nuova funzione, un'ulteriore scusa per rimandare.

C'erano notti in cui il sonno non arrivava.

Restavo sveglio davanti allo schermo, con lo sguardo fisso su righe di testo generate dall'AI, valutando se quella formula fosse la più efficiente ... mentre il mondo fuori, e il mercato, non sapevano nemmeno che esistesse il mio lavoro.

Col senno di poi, è chiaro: il perfezionismo è il killer silenzioso delle idee.

Quel 5 % mancante era solo una trappola mentale che mi teneva lontano dall'unico passo davvero importante: mettere il prodotto davanti alle persone.

Ma allora non lo capivo.

Vedevo solo quel maledetto 5% come un muro altissimo.

E ogni giorno che passava, il peso di non aver ancora lanciato si sommava a quello dei miei debiti.

Non sapevo che presto avrei imparato una delle lezioni più dure della mia vita: il mondo non aspetta il tuo “quasi pronto”.

CAPITOLO 2

La scintilla nella pioggia



Quando finalmente trovai il coraggio di mostrare qualcosa del Blue Lime Editor, non fu un grande lancio.

Non c'erano conferenze, video professionali o pubblicità.

C'erano io, il mio portatile e qualche post buttato su Reddit, LinkedIn e nella mailing list che avevo faticosamente costruito nei mesi precedenti.

Scrissi parole che pensavo avrebbero acceso curiosità.

Scelsi screenshot che, per me, erano la prova che stavo creando qualcosa di diverso.

Premetti "Pubblica" con la stessa tensione con cui un attore entra in scena alla prima di un teatro gremito.

Poi...

Silenzio.

Nessun commento. Nessun like.

Neanche un'email di risposta, nemmeno per dirmi «Non mi interessa».

Il vuoto....

Non era solo deludente.

Era come se il mondo mi stesse dicendo: « Non vali abbastanza nemmeno per essere criticato ».

E quella sensazione, per un creatore, brucia più di qualunque insulto.

Nei giorni successivi, rileggevo i miei post alla ricerca dell'errore: forse il testo non era abbastanza persuasivo, forse le immagini erano sbagliate, forse... ero io il problema.

Poi arrivò il pensiero che temevo di più: "Ho sbagliato prodotto".

Ero convinto di aver fallito miseramente.

Quella convinzione era un macigno.

Guardavo in faccia la sconfitta, e per la prima volta mi sembrò di dover accettare l'idea che tutto fosse finito lì.

Pioveva fuori.

E nella pioggia, mentre fissavo il vuoto, accadde qualcosa.

Non fu una voce forte, non fu un'illuminazione teatrale.

Fu quasi un sussurro... una ***scintilla nella pioggia..***

Ascoltavo : “ Non arrenderti adesso! ... non ancora.. Credi in te stesso. Ce la farai solo se vai avanti ”.

Non so da dove venisse quella voce.

Forse era l'ultima goccia di orgoglio, forse la paura di ammettere che avevo sprecato 7 mesi.

Ma so che ***ascoltare quella voce.. richiese più coraggio di quanto avessi mai avuto.***

Credere in sé stessi quando
tutto va bene è facile.

Ma credere in sé stessi malgrado tutto
e tutti, quando le prove sono tutte
contro di te, quando non c'è neanche
un piccolissimo segnale positivo a cui
aggrapparsi.. quando ti guardi attorno
e non vedi altro che problemi da
risolvere..allora, credere in se
stessi..ancora una volta, fidatevi,
è davvero difficile...

La disperazione è un motore potentissimo, una forza innaturale che ti scaturisce da dentro perchè NON vuoi darti per sconfitto. Avevo una sorta di illuminazioni continue..tutto mi appariva piu chiaro e avevo smesso di piangermi addosso, chi mi vedeva pensava che andasse tutto bene. Ero carico come una balestra! capì che quello è il momento che separa chi perde da chi vince.

Fu in quell'istante che capii:
Il problema non era il mio prodotto!.
Il problema era il modo in cui lo stavo raccontando!

Non stavo facendo i passi giusti.
Non stavo parlando alle persone, non stavo comunicando niente! non c'era nessuna storia!

E da quella consapevolezza nacque il primo, piccolo passo verso la svolta.



CAPITOLO 3

Un programmatore senza codice



Il Blue Lime Editor non era soltanto un software.

Era un paradosso vivente: un prodotto tecnologico nato dalle mani di qualcuno che non aveva mai scritto, in senso tradizionale, una singola riga di codice.

La sua architettura era frutto di un approccio non convenzionale.

Avevo impiegato decine di strumenti di intelligenza artificiale, orchestrandoli come moduli di una catena di montaggio virtuale.

Ogni componente, ogni funzione, veniva generata, testata, migliorata e reintegrata senza che io avessi le competenze formali di un programmatore tradizionale.

Era un'opera di ingegneria "assistita" in cui il ruolo umano non era quello di scrivere codice, ma di porre le domande, formulare le idee giuste per arrivare al risultato sperato.

Questa caratteristica, che fino a quel momento avevo percepito come un limite tecnico, iniziò a rivelarsi un valore narrativo strategico.

In un mercato saturo di prodotti costruiti da team di sviluppatori esperti, il mio progetto aveva una differenza sostanziale:

era la dimostrazione concreta che, con le tecnologie emergenti, era possibile abbattere le barriere di ingresso e portare sul mercato una soluzione complessa senza passare per i canali tradizionali.

Tuttavia, la realtà operativa restava difficile.

Il software, pur funzionando nella maggior parte delle sue componenti, soffriva ancora di imperfezioni: funzioni instabili, interfacce non ottimizzate, flussi non lineari.

Ogni correzione richiedeva ore di lavoro, di generazione di codice, affinando prompt, validando output ...

... assicurandomi che ogni modifica non compromettesse ciò che già funzionava .. cosa che accadeva continuamente per colpa dei limiti, delle allucinazioni degli incomprensibili errori di tutte le AI che ho provato, dal buon chat gpt 4.5 e tutte le sue versioni, da Replit, da Lovable, da DeepSeek, da Cursor, dal Copilot github dentro Vscode.. e tutti gli stracazzi di assistenti che trovavo ..

Errore clamoroso..cambiare continuamente assistente pensando che il prossimo AI che uso sarà quello giusto! Noo! fanno tutti piu o meno la stessa cosa! bisogna decidere un sistema e portare pazienza, avere costanza..non cambiare continuamente tutto! Accidenti!

un giorno pubblicherò le chat “bestemmianti” delle 4 del mattino nelle quali maledicevo la malcapitata AI del momento e gli auguravo una morte lenta e dolorosa lì, nell’iperuranio in cui si trovava e gliene dicevo di tutti i colori.

Dimenticando completamente che non era..e non è una persona che ti odia e ti fa dei dispetti proprio mentre stavi per vedere la luce e finire questo benedetto editor.. ma è solo uno strumento. Questa esperienza ha messo a dura prova la mia comprensione di cosa sia un'intelligenza artificiale..e qui si apre una considerazione..una riflessione alla quale invito tutti..tecnici, programmatori, imprenditori del digitale, web designer ..

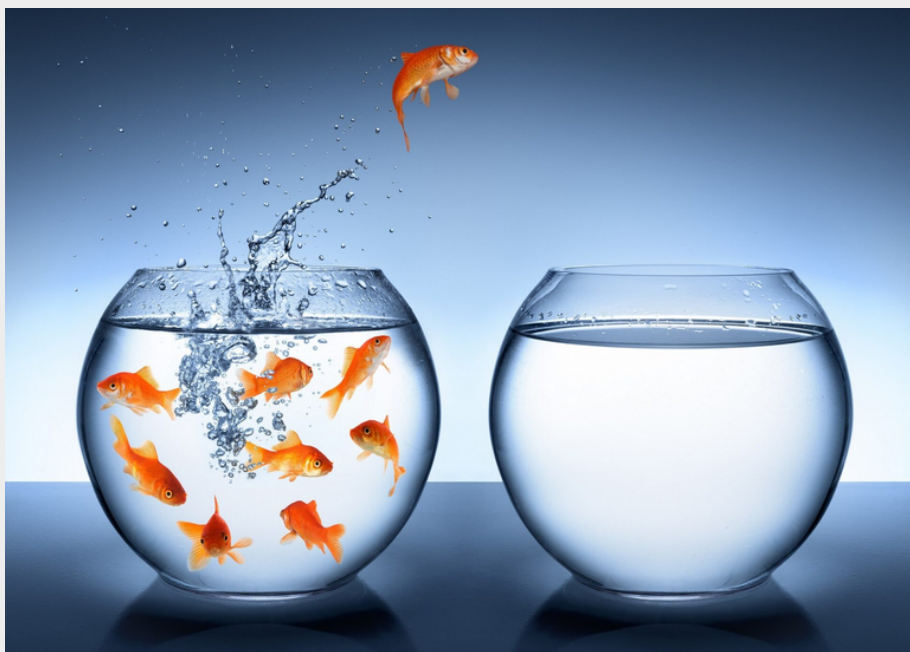
..ma anche chi non ne sa assolutamente niente di codice e del mondo “digitale”.. come cambierà il mondo quando l'AI smetterà di fare errori? e se ne commettesse di più gravi una volta assunto il “corpo” che gli verrà dato dai robot, dagli androidi bellissimi che gli stiamo già costruendo? In che mondo vivremo ... fra pochi anni? ci state pensando?

Fra incubi di un futuro distopico alla terminator e paradisi idilliaci dove viviamo immersi nella natura e nel benessere e i robot ci preparano pietanze prelibate..mi addormentavo spesso sopra la tastiera... e tornavo a casa dalla mia compagna..che già dormiva.. e capiva sempre meno cosa diavolo stessi facendo.

Ma io avevo preso consapevolezza: il mio approccio da non programmatore, da creativo, da designer.. poteva essere la chiave di volta .. cominciai ad avere una nuova visione del mio progetto..

CAPITOLO 4

Quando il coraggio costa più dei soldi



La nuova consapevolezza, maturata nel capitolo precedente, mi portò a non nascondere questo approccio da “non programmatore” , bensì enfatizzarlo.

Il punto di forza di Blue Lime Editor non era la sua perfezione tecnica, ma la storia del suo processo creativo: un percorso che dimostrava che anche senza formazione specialistica, un’idea poteva diventare un prodotto reale grazie alla sinergia tra intuizione umana e potenza dell’AI e che questo prodotto poteva dare nuovo ossigeno nel panorama di editor fin troppo simili fra loro.. potevo creare qualcosa di diverso..perché no?

Decisi di trasformare questa caratteristica in un elemento centrale della mia comunicazione, spostando l’attenzione dal “cosa fa il prodotto” al “come e perché è nato”.

Forse fu il primo passo concreto verso una narrazione capace di generare connessione emotiva e, di conseguenza, interesse reale.

Avere una nuova visione non significa avere certezze.

Avevo capito come raccontare il progetto in modo più autentico, avevo trovato un punto di forza nella mia storia... ma il dubbio restava lì, come un'ombra alle mie spalle.

Non c'era alcuna garanzia che il mondo avrebbe risposto positivamente.

Anzi, ogni giorno mi ricordavo che le probabilità di fallire erano ancora altissime.

Il mio conto in banca lo confermava: nessun margine per errori, investimenti pubblicitari o grandi manovre.

Eppure, proprio per questo, ogni decisione pesava come piombo.

L'ostacolo più grande non era tecnico.

Non era nemmeno finanziario.

Era psicologico.

Premere il pulsante "Lancia" significava esporre tutto: il mio lavoro, le mie scelte, la mia credibilità.

Significava rischiare di sentirmi dire in pubblico ciò che temevo in silenzio: «Non serve a niente».

C'è un prezzo nascosto che pochi raccontano quando parlano di impresa:
il coraggio costa più dei soldi.

Perché mentre i soldi si guadagnano e si perdono, il coraggio lo devi costruire da dentro, e non puoi chiederlo in prestito a nessuno.

Passai giorni interi a immaginare scenari:

- Il lancio andava male, il silenzio si ripeteva, e io dovevo ammettere la sconfitta.
- Oppure, il software esplodeva di bug e gli utenti mi demolivano.
- O peggio: non succedeva proprio nulla, e il mondo continuava come se non fossi mai esistito.

Ma dentro di me, quella voce che avevo sentito nella pioggia.. la scintilla.. pur flebile .. non si era spenta.

Era debole, ma insisteva: «Prova. Rischia. Non hai più niente da perdere, ma potresti avere tutto da guadagnare».

Alla fine capii che non sarebbe mai arrivato “il momento giusto”.

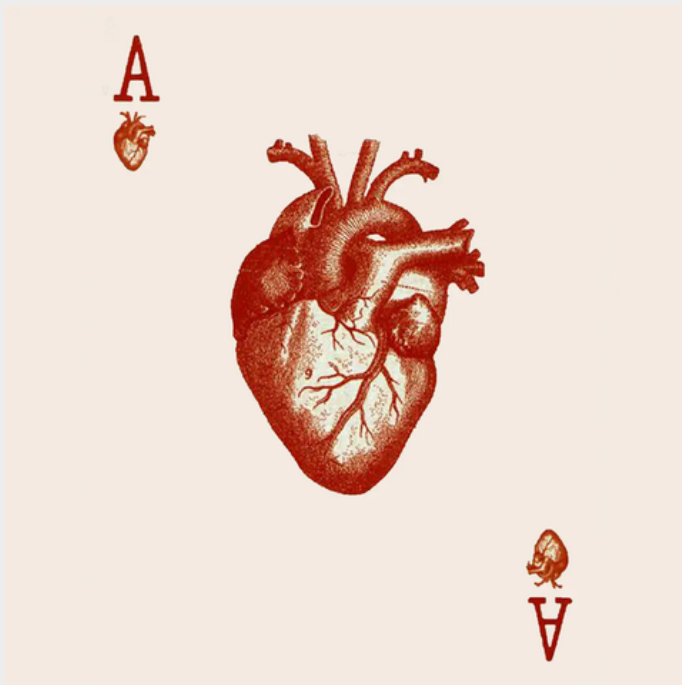
Il momento giusto era adesso, e il prezzo da pagare era la paura.

Così presi la decisione: avrei lanciato, sapendo che potevo ancora cadere.

Perché, se c'è una cosa che avevo imparato, è che restare fermi per paura di sbagliare è l'unico errore irreversibile.

CAPITOLO 5

L'ultima carta..



La voce nella pioggia non mi aveva detto come fare, ma mi aveva detto di non fermarmi.

Era un sussurro che resisteva, un filo di luce in mezzo a un temporale che sembrava non finire mai.

Mi aggrappai a quella scintilla come ad una ancora invisibile, e iniziai a pensare:

«Se non riesco a vendere il software così com'è... forse devo cambiare completamente il modo in cui lo offro».

Fu allora che la scintilla si trasformò in un lampo:

non avrei venduto solo un prodotto. Avrei creato un marketplace dove vendere i propri prodotti digitali, solo prodotti digitali e avrei creato attorno a questo, dentro il marketplace, UNA COMMUNITY! una chat che poteva creare un senso di appartenenza a chi voleva creare qualcosa di nuovo nel mondo digitale, qualcuno come me.. e avrei venduto venduto la mia storia, questa storia , insieme al prodotto.

Non solo un manuale tecnico, non solo landing page pronte, ma decine e decine di corsi, di ebook, di template per notion, per canva per tutto quello che di nuovo si poteva creare nel meraviglioso mondo dei prodotti digitali.

Era nata l'idea dell'ecosistema per creatori di cose nuove, di idee che prima non esistevano e di raccontare qualcosa al mondo.. io e la mia tribù, io e tutti quelli che come me, vogliono fare questo viaggio verso il nuovo mondo da protagonisti, da creatori e non da semplici spettatori.

Ecco, sembrava presuntuoso, ma questo doveva essere [bluelime.cool](https://www.bluelime.cool)

Non una serie di funzionalità fredde e impersonali.

Ma un racconto vivo: il mio viaggio dal al successo! fino a creare, senza essere programmatore, uno strumento che poteva dare potere creativo a chiunque.

bluelime.cool sarebbe stato la prova tangibile di quella storia.

Questo ebook, il cuore pulsante che avrebbe fatto entrare le persone nella mia testa, nelle mie paure, nei miei cento fallimenti prima di arrivare lì, perché non si tratta mai di vendere un prodotto..non è mai solo quello, credetemi.

C'è bisogno di storie e di emozione, c'è bisogno di crederci e di voler cambiare quello che c'è già a tutti i costi.. c'è bisogno di crederci, fino alla fine.

Ora bluelime aveva assunto una identità chiara e precisa, è un pacchetto unico: chi acquistava l'ebook riceveva anche l'accesso alla community e naturalmente all'editor, al marketplace e agli altri tools che stavo creando.

Chi si appassionava alla mia storia, alla nostra storia, voleva provare e condividere la sua esperienza, lodarmi, criticarmi, sgridarmi..insomma voleva “interagire”..

Boom!.

Chi lo provava, diventava parte di quella storia, parte di qualcosa che stava nascendo.. di un senso di appartenenza che diventava concreto.. di un gruppo di persone che vogliono CREARE qualcosa.. non solo per i soldi.. ma per raccontare qualcosa di se.. o qualcosa che ancora non sa..

E se riuscivo a far sentire le persone parte della mia battaglia, avrebbero tifato per la mia vittoria... e l'avrebbero resa possibile.

La scintilla nella pioggia aveva, davvero.. acceso un incendio.

CAPITOLO 6

Il giorno che premetti “ PUBBLICA ”



La mattina del lancio non aveva nulla di epico.
Nessun raggio di sole che squarciava le
nuvole, nessuna musica trionfale.

C'era solo il ticchettio della pioggia contro il
vetro, un cielo grigio e la luce fredda del mio
schermo.

Il pacchetto era pronto: ebook + Blue Lime
Editor.

Da una parte, la mia storia nuda, con le
cicatrici in vista.

Dall'altra, lo strumento che era nato proprio da
quelle cicatrici.

Due mondi che si completavano: il “perché” e il
“come”.

Le mani mi tremavano.

Il cursore lampeggiava sul pulsante “Pubblica”
come un battito cardiaco accelerato.

Sapevo che quel click non era solo un atto
tecnico: era la frontiera tra l'ombra e la luce, tra
il restare invisibile e l'essere visto, giudicato,
amato o demolito.

Ero consapevole di tutto ciò che poteva andare storto.

Di tutti i modi in cui il mondo poteva rispondere con lo stesso silenzio di prima.

Ma ricordai la scintilla nella pioggia.

Ricordai che il coraggio non è l'assenza di paura, è agire malgrado la paura.

Inspirai profondamente.

Click.

Per un attimo, niente.

Poi la pagina si ricaricò e il pacchetto era ufficialmente online.

La mia storia e il mio editor, là fuori, in balia del mondo.

I minuti seguenti furono interminabili.

Aggiornai la pagina delle vendite ogni trenta secondi.

Zero.

Ancora zero. Poi, dopo quello che sembrò un'ora, arrivò..

1 nuova vendita – 7,99 €.

Fu come se il mondo cambiasse colore.
Non era la cifra.
Era il segnale.

Qualcuno, da qualche parte, aveva letto la mia storia, aveva creduto abbastanza da aprire il portafoglio e, in quel gesto, mi aveva detto: «Io ci sono». Non era solo un cliente.

Era il primo tassello di un effetto domino che ancora non potevo immaginare.

Perché da quel momento, le notifiche non si fermarono più.

Due vendite, Quattro, Otto.

Poi la prima email:
«Ho finito il tuo ebook. Mi hai fatto venire voglia di provare a costruire qualcosa anche io».

Lì capii che il lancio non era stato solo di un prodotto.

Era stato il lancio di un'idea.

E quella, quando prende fuoco, non la spegni più.

CAPITOLO 7

Effetto domino.



La prima vendita era stata un segnale.

La seconda, una conferma.

La terza, la prova che qualcosa, finalmente, stava funzionando.

Poi arrivò la parte magica.

Le vendite non arrivavano più una alla volta, ma in sequenza.

Notifiche che si accendevano come luci in una città di notte.

Ogni “Nuova vendita” era un battito, ogni

“Nuovo utente” era un respiro.

Non avevo spinto il progetto con pubblicità costose.

Non avevo contatti importanti o una community pre-esistente che mi sostenesse.

Eppure, il mio ebook e il Blue Lime Editor si stavano diffondendo... da soli.

Scoprii che le persone non stavano solo comprando.

Stavano parlando. Condividevano link, scrivevano post, citavano frasi dell'ebook, raccontavano come stavano usando l'editor per i loro progetti.

Non erano più solo clienti: stavano diventando ambasciatori.

Il passaparola è una forza invisibile e incontrollabile..non puoi obbligarlo, ma quando accade, è come se una corrente ti trascinasse verso il largo.

Ogni lettore che si riconosceva nella mia storia diventava il portavoce di quella stessa storia.

Ogni utente che creava una landing page con il Blue Lime Editor era, in fondo, una testimonianza vivente di ciò che avevo raccontato.

Nel giro di poche settimane, i numeri presero una forma che non avevo mai visto sul mio schermo:

centinaia di copie vendute, centinaia di utenti attivi.

Ogni giorno, nuovi feedback, nuove storie di persone che avevano preso coraggio grazie al mio racconto.

Un messaggio mi colpì più di tutti:
«Non ho solo comprato il tuo editor.
Ho comprato la tua storia. E mi ha
fatto capire che posso scrivere anche
la mia».

Fu in quel momento che capii:
non avevo semplicemente lanciato un
software.

Avevo acceso una catena di scintille
in altre persone.

E quando il fuoco passa di mano in
mano, diventa inarrestabile.



CAPITOLO 8

Da ebook a ecosistema



Il successo iniziale dell'ebook e bluelime.cool non fu il traguardo.

Fu l'inizio di un cambiamento radicale. Avevo davanti una scelta: fermarmi e vivere di quell'ondata di vendite... o trasformare quel fuoco in una struttura solida, capace di crescere da sola.

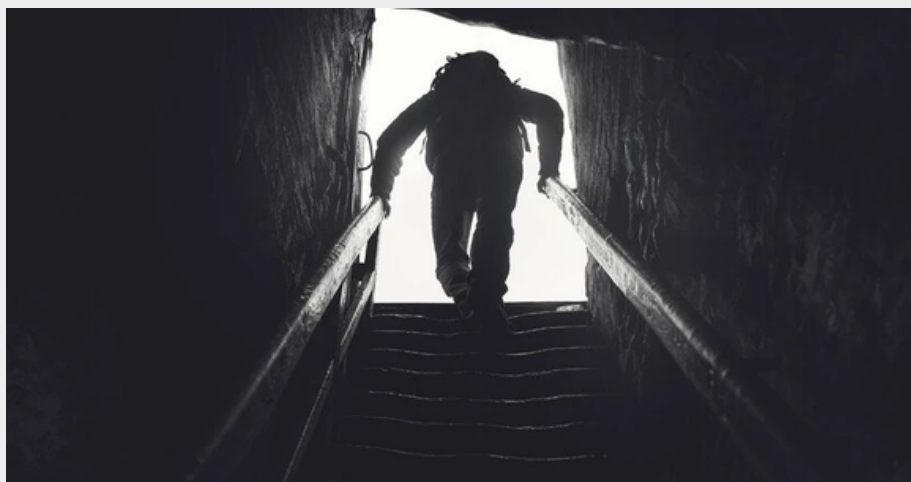
Scelsi la seconda strada. Il primo passo fu capire che il Blue Lime Editor, il marketplace e la community potevano diventare più di una piattaforma per vendere prodotti digitali

La community stava già usando lo strumento in modi che non avevo previsto: per vendere prodotti, promuovere corsi, lanciare startup. Serviva dare loro più potere.

Così nacquero i progetti che stiamo lanciando adesso, il Crowdfunding per le Startup innovative, la collaborazione con editori e creatori in tutto il mondo per avere esclusive importanti. bluelime.cool diventa non solo una piattaforma, ma un modo per creare business moderni, etici e visionari.

CAPITOLO 9

Oltre il baratro



Se qualcuno mi avesse detto, quel giorno di pioggia, che qualche anno dopo mi sarei ritrovato qui, non ci avrei creduto.

Non perché non fosse possibile, ma perché allora non riuscivo a immaginare come si potesse arrivare fin lì partendo da quasi niente... e da trenta euro in banca.

Oggi, il Blue Lime Editor non è più “il mio” progetto.

È il nostro progetto.

Con me lavorano collaboratori che ho scelto uno ad uno tra le persone che, in un primo momento, mi avevano scritto per ringraziarmi o raccontarmi la loro storia dopo aver letto il mio ebook.

Sono diventati partner, amici, compagni di viaggio.

Non sono entrati in azienda per un contratto: sono entrati perché credevano nell'idea.

Stiamo aprendo, come vi dicevo prima una società internazionale, con la missione di creare app e strumenti per i creatori di prodotti digitali (e non solo).

Il nostro obiettivo è semplice e ambizioso allo stesso tempo: dare a chi ha un'idea gli strumenti per trasformarla in realtà, senza barriere tecniche o economiche.

E sì... questo è un nuovo inizio.

A 58 anni, mentre molti pensano di rallentare, io sto accelerando.

Non ho la frenesia di dimostrare qualcosa a tutti: ho la gioia di costruire qualcosa con chi vuole farlo insieme a me.

La differenza più grande rispetto a quei giorni bui non è nei numeri, nei fatturati o nei download.

È nel modo in cui guardo avanti.

Non più come un uomo che teme il futuro, ma come qualcuno che lo plasma, un pezzo alla volta, con le proprie mani e con quelle di chi ha scelto di camminare al suo fianco.

E il sole... sì, oggi splende.

Non perché non ci siano più nuvole, ma perché so che, quando arriveranno, ho la squadra, gli strumenti e la forza per attraversarle.

Perché in fondo, la vera vittoria non è aver evitato il baratro.

È aver imparato a costruire ponti, sopra ogni vuoto.

EPILOGO

Cogli la tua scintilla nella pioggia

Se sei arrivato fin qui, hai viaggiato dentro una storia.

La mia storia, ma anche in qualche modo, la tua.

Ho voluto raccontartela così, come un romanzo di vita e di impresa, con tutte le paure, i fallimenti, le rinascite.

Ed è tutto vero... almeno fino a un certo punto. Perché la verità è che questo non è un finale. Questa è una pausa.

Quello che hai letto fin qui è reale al cento per cento: i 30 euro, i fallimenti, le notti a cercare una via, le cadute e la scelta, ogni volta, di rialzarsi.

Ma c'è una parte che, oggi, appartiene ancora al futuro.

L'editor che hai visto nascere, lo strumento che sogniamo di rendere accessibile a chiunque voglia scrivere, raccontarsi e crescere, esiste. È già qui, funzionante, pronto. Ma non è ancora completo: siamo a quel famoso 95%...

...quel limbo dove senti di toccare il traguardo, ma sai che manca ancora un pezzo.

E qui entra in gioco la parte più vera di tutte: questa storia non la finisco io. La scriviamo insieme.

Non volevo ingannarti, volevo coinvolgerti. Non era solo un racconto motivazionale, era il seme di qualcosa che spero germogli proprio con te.

Perché un libro finisce quando giri l'ultima pagina, ma un sogno diventa reale solo quando qualcuno, oltre a te, sceglie di crederci.

La scintilla che ho stretto tra le mani sotto la pioggia non era magia.

Era una promessa.

E oggi quella promessa la passo a te.

Se hai letto fino a qui, vuol dire che non molli.

Vuol dire che anche tu sei pronto a fare il prossimo passo, a scrivere il seguito.

La mia storia non è ancora tutta scritta.
La tua, forse, deve ancora cominciare.
E, chissà, un giorno potrebbero
intrecciarsi, perchè io sono felice di
interagire e rispondere a tutti

Perché i libri finiscono.
Ma i sogni, quando li condividi, diventano
infiniti.

Avete letto passato,
presente
e futuro di bluelime.cool

bluelime.cool@gmail.com

Rosario Martorana

**Sopra le nuvole,
c'è sempre il sole**



Rosario Martorana