

OPEN SOURCE MANAGEMENT



---

# I SEGRETI PER CAVALCARE I MERCATI DI OGGI

[www.opensourcemanagement.it](http://www.opensourcemanagement.it)

Diapositive  
dell'intervento:  
[www.paoloruggeri.it](http://www.paoloruggeri.it)



© 2003 Walter C. Arnold stonecipher.com

GESSI

**IL MONDO E' CAMBIATO.  
DOBBIAMO CAMBIARE  
ANCHE NOI.**

- **RISULTATI**

- **↑**

- **AZIONI**

- **↑**

- **IDEE**

- **(PARADIGMI CHE NON FUNZIONANO PIU')**

# Cambio di paradigma



**POSSO FARLA  
FRANCA  
ANCHE SE...**

**VISION =**

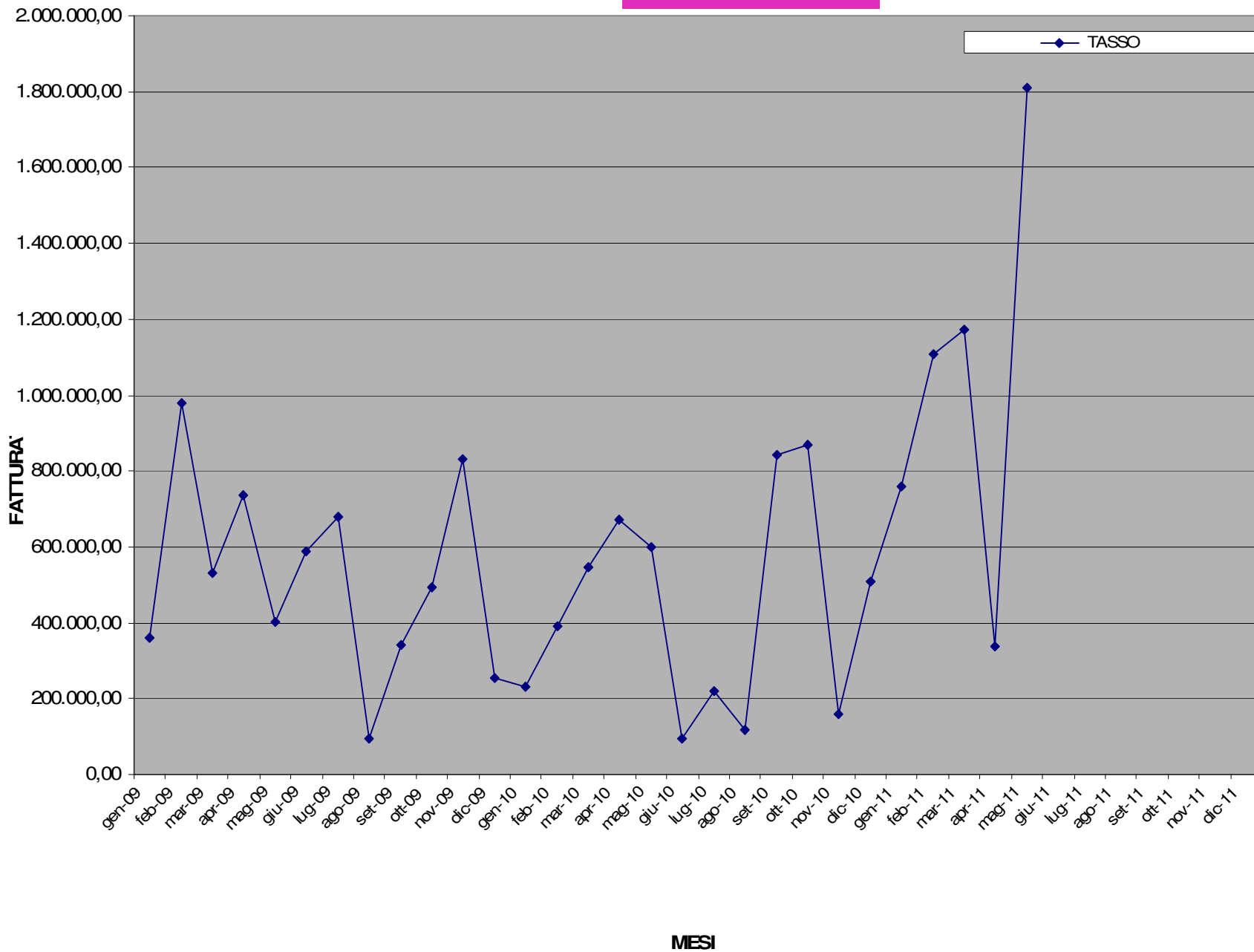
**COME FACCIAMO A**

**DARE VALORE**

**AL CLIENTE?**

**(qual è l'affare per lui)**

# TASSO & CANDELORO



# VALORE PER IL CLIENTE



- *“Costruiamo case in classe A... ”*
- *... da 5 anni!!!!”*  
– *Giancarlo Candeloro*

**TUTTE LE GRANDI  
FORTUNE DEL  
PASSATO SONO  
STATE CREATE IN  
MOMENTI COME  
QUESTO**

OPEN SOURCE MANAGEMENT



---

# 8 SPUNTI PER CREARE VALORE

[www.opensourcemanagement.it](http://www.opensourcemanagement.it)

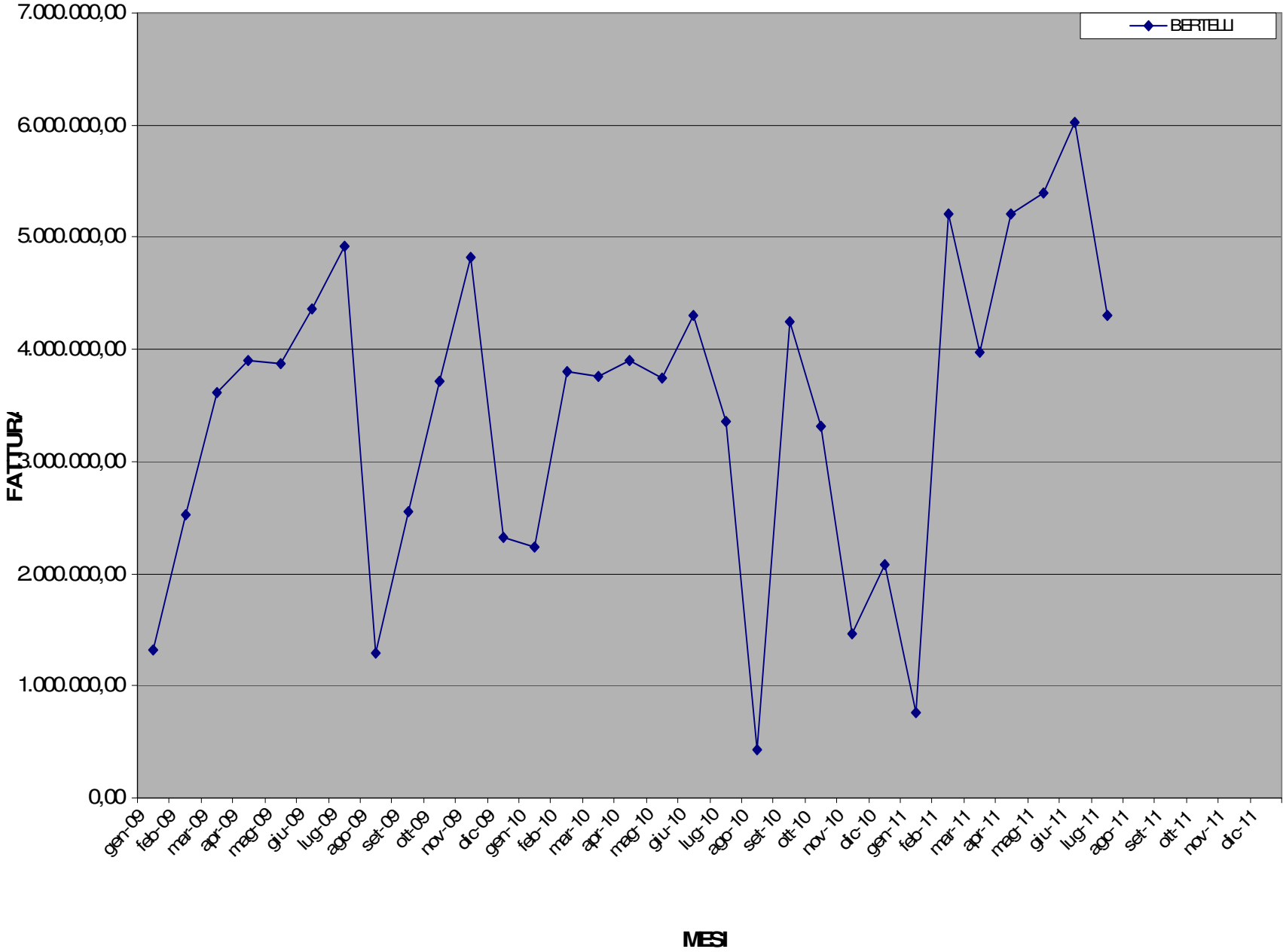
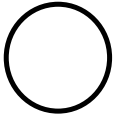
**1) OCCUPATI  
DELLE CAUSE  
INTERNE**

# VALENTE PALI



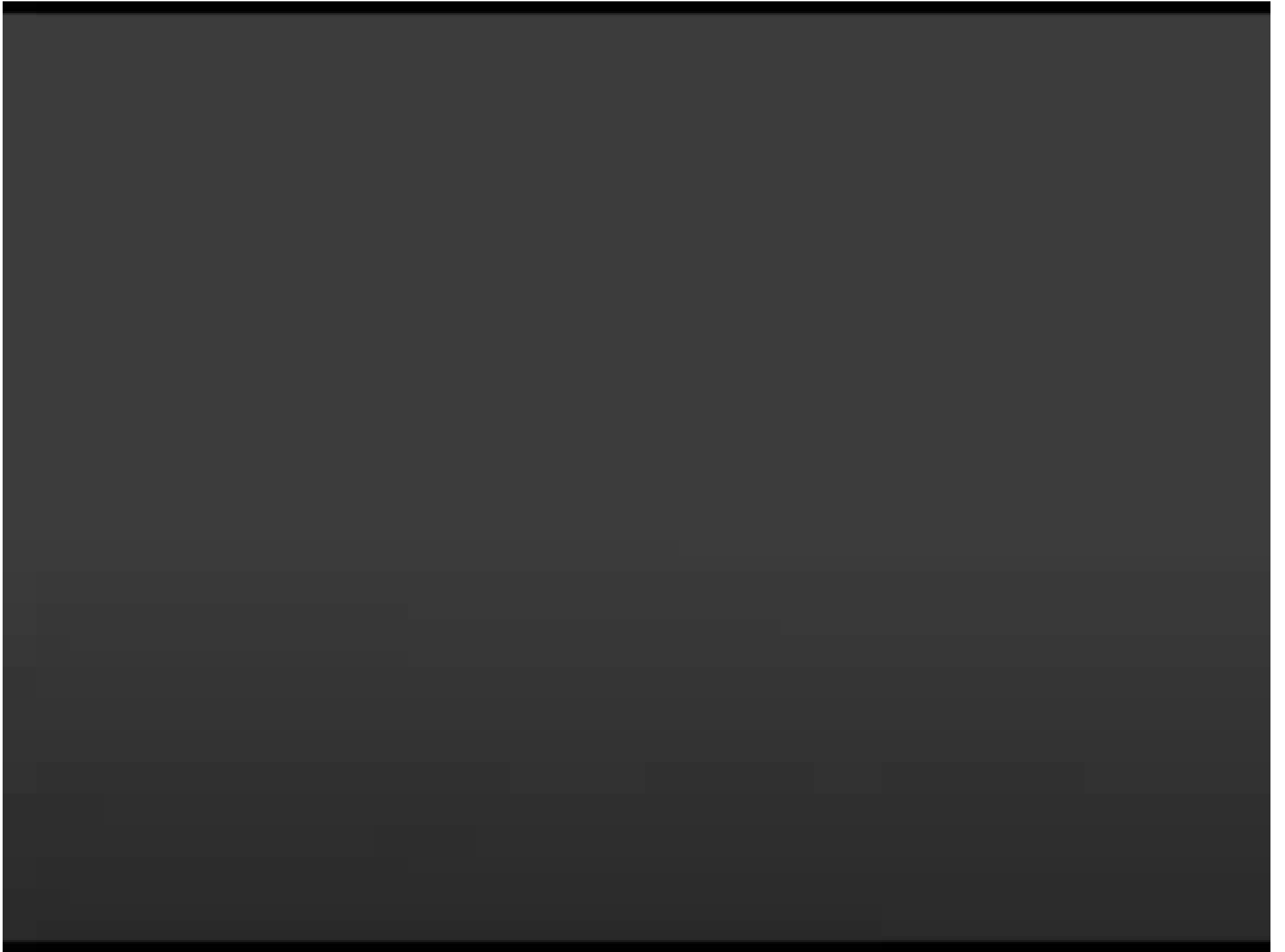
- Luglio 2008: + **250%**
- Agosto 2008: +**75%**
- Settembre 2008: + **200%**
- **Marketing, rete vendita, innovazione, vendere soluzioni e non prodotti, avere un obiettivo chiaro.**
- **“Non giustificare”**

**BERTELLI**



**Compreresti tu il  
tuo  
prodotto a quel  
prezzo?**

**COS'E' LA  
CRISI?**



*“Oggi siamo di fronte  
ad un cambiamento  
talmente rapido  
mentre tu sei lì fermo  
e non fai niente” –  
Natale Consonni*

**2) IL LAVORO  
DURO E'  
CAMBIATO**

# COMFORT ZONE



**Effective Company**

di Roberto Gorini

**comfort**

=

**consumo**

**scomfort**

=

**creazione**



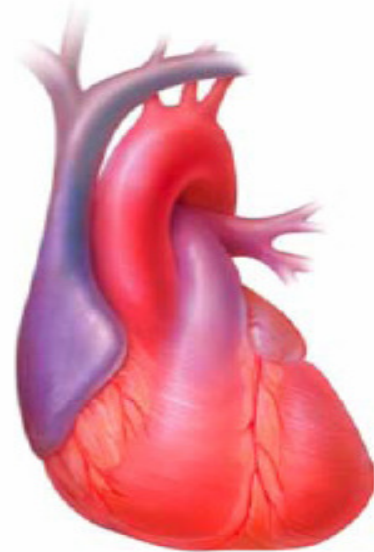
**Creare** non è confortevole,  
è **eccitante** !



Accettare una sfida  
che ti fa paura...

**Fare una scelta  
coraggiosa**

Lavorare **sodo** significa  
prendere **decisioni**  
**difficili** sul piano **emotivo**



**3) PRESTA  
ATTENZIONE ALLA  
GESTIONE  
FINANZIARIA**

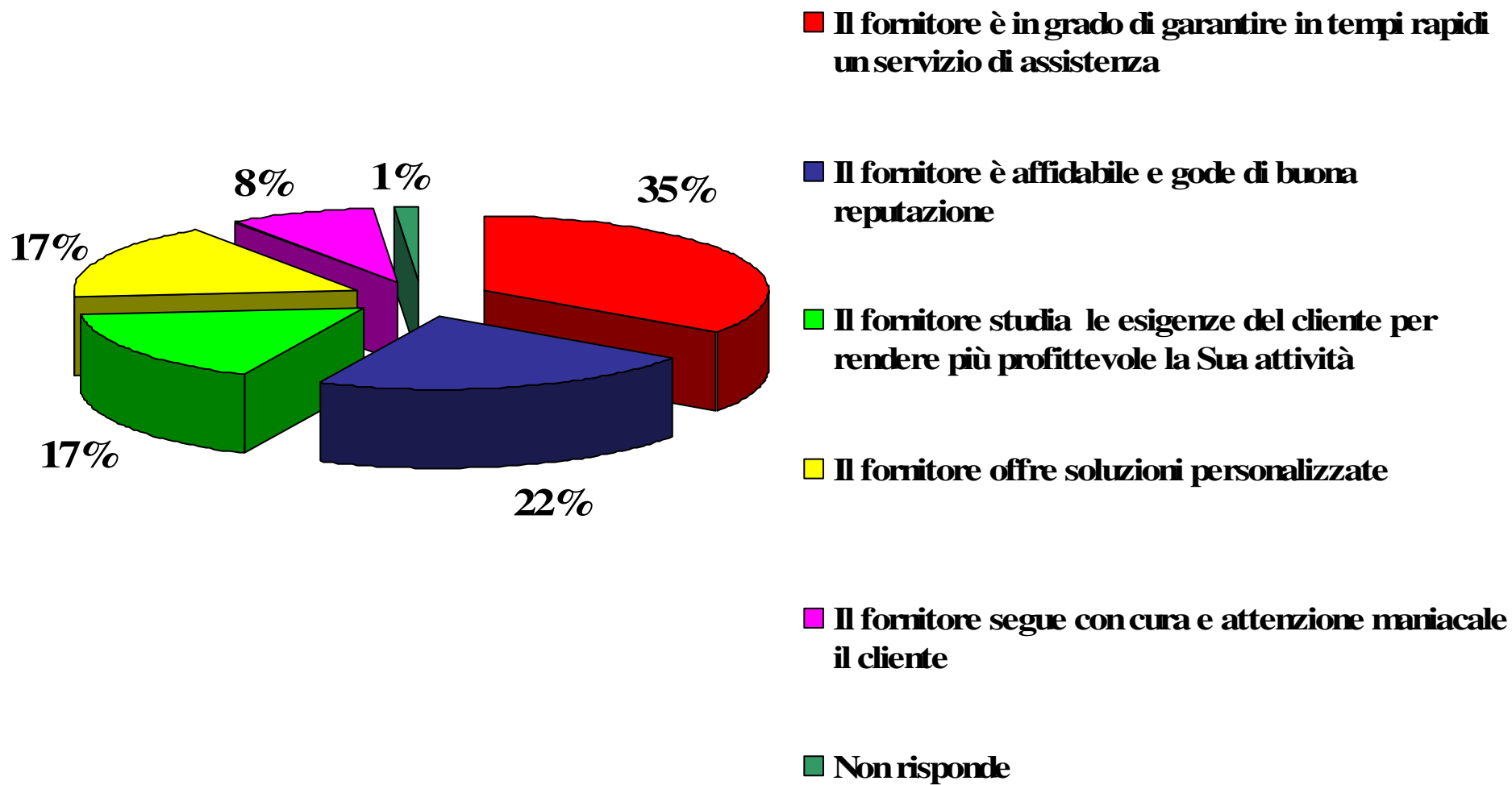
# **4) ABBRACCIA IL MARKETING**

**A) CHIEDILO AL  
MERCATO**

# Come valuta i seguenti vantaggi che le potrebbe fornire un fornitore di impianti?

- A) Il fornitore è affidabile e gode di buona reputazione
- B) Il fornitore segue con cura ed attenzione maniacale il cliente, dal primo contatto e per tutta la durata in vita dell'impianto
- C) Il fornitore garantisce tempi di realizzazione e di installazione dell'impianto più brevi rispetto al concorrente
- D) Il fornitore studia con attenzione le esigenze del cliente di modo da poter offrire soluzioni che rendono più profittevole la sua attività
- E) Il fornitore è in grado di fornire, in tempi rapidi, un servizio di assistenza sul posto
- F) Il fornitore offre soluzioni personalizzate (e fuori standard)
- G) Il fornitore offre una gamma di prodotti tale da saper rispondere a qualsiasi tipo di esigenza

## Q6.1 Fra i vantaggi considerati, quale valuta maggiormente importante nella scelta di un fornitore così importante?



# **Come valuta le seguenti caratteristiche che dovrebbe avere un produttore ideale di sanitari ed accessori?**

- A) Gode di buona fama/reputazione nel settore
- B) Ha prezzi competitivi
- C) Offre sanitari dal design innovativo
- D) Ha personale professionale e cortese
- E) Rispetta i tempi di consegna
- F) Fa formazione (vendita, esposizione prodotto, ecc) alle showroom clienti
- G) Offre continue novità di prodotto/servizio
- H) Fa molta comunicazione al cliente finale

- 1) Rispetta i tempi di consegna 32%**
- 2) Ha prezzi competitivi 23%**
- 3) Sanitari dal design innovativo 17%**

**DOV'E' IL  
JACKPOT?**

Il tuo appartamento con  
**2 camere**  
a  
**2 passi**  
da tutto

Numero Verde  
**800 031 971**

**393 9100550**

### COMPLESSO RESIDENZIALE LE SPIGHE - MACERATA

UNA SOLUZIONE ABITATIVA LE SPIGHE E' ....  
Ideale per le famiglie, comoda per chi affitta a studenti,  
facile da rivendere, si rivaluta nel tempo....  
**IL TUO MIGLIOR INVESTIMENTO**



Ing. TASSO&CANDELORO

**B) “QUANTE, TRA LE  
AZIENDE/PRIVATI CHE OGGI  
HANNO UN BISOGNO CHE LA  
MIA IMPRESA POTREBBE  
RISOLVERE, SANNO CHE  
DOVREBBERO CONTATTARE  
ANCHE LA MIA DI AZIENDA?”**

# Economia Reale/Economia Virtuale



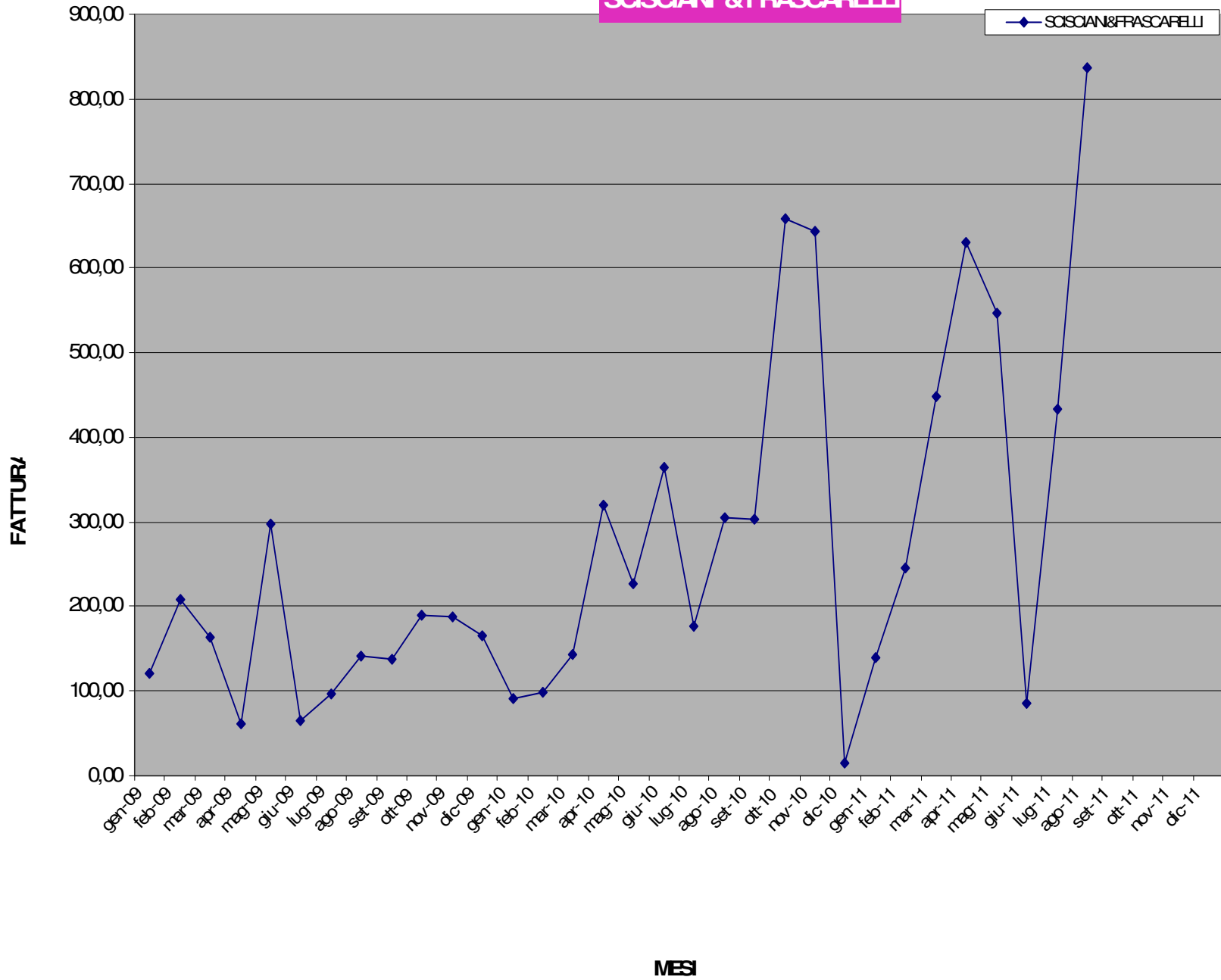


**280.000 euro**  
**di nuovo business**  
**generato**  
**solo inviando**  
**dei pezzi di carta...**

**C) IL CLIENTE NON  
CI ASCOLTA PIU'.**

**IL CLIENTE CI  
“SENTE”**

# SCISCIANI & FRASCARELLI



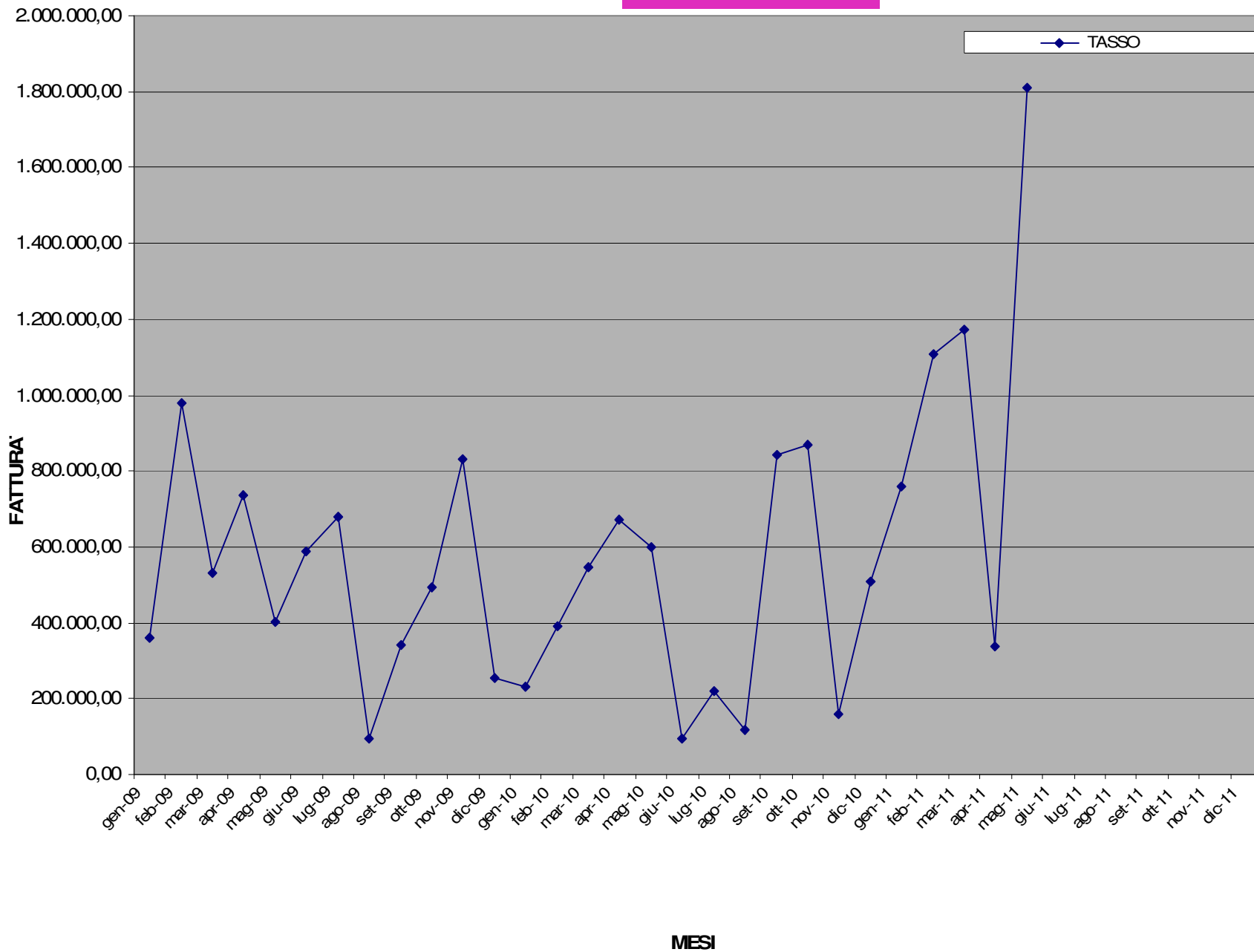
***“Basta subappaltare.  
Costruisci una squadra”.*** –  
*Simone Scisciani*

**VERO INTERESSE  
PER IL CLIENTE**

**ACCENDE LE  
EMOZIONI**

- a) Impara/ripassa la vendita
- b) Spendisci sul marketing (rimani visibile)
- c) Trattieni i clienti esistenti
- d) Dov'è il Jackpot?
- **e) Delivering excellent customer service**
- **COSTRUISCI UN UFFICIO MARKETING**

# TASSO & CANDELORO



# Tasso e Candeloro

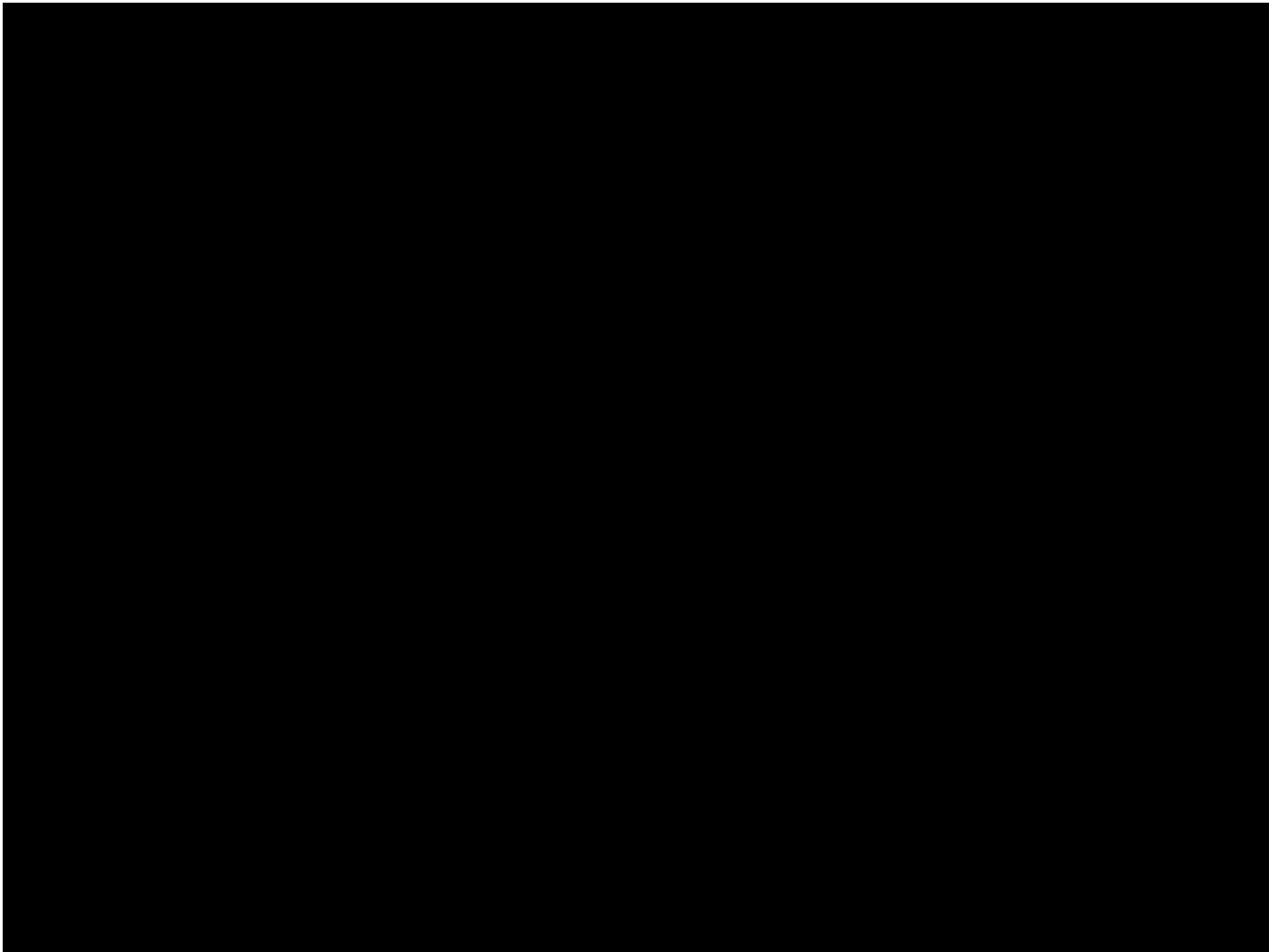
- 1) Classificazione immobili per categoria
- 2) Incentivi economici per il personale
- 3) Campagna di marketing finalizzata ad ogni immobile

**5) GESTISCI**

**IL TEMPO!**

# URGENTE VS. IMPORTANTE

- Qual è quell'attività che, se fatta regolarmente per i prossimi mesi (anni?), farebbe **un'enorme differenza** per la tua azienda?



**6) ADOTTA UNA  
POLITICA DI  
GESTIONE  
RISORSE UMANE**

**DA COSA DIPENDE  
IL VALORE DI  
UN'IDEA DI  
BUSINESS?**

**FALLIAMO NELLA  
GESTIONE DEL  
PERSONALE PERCHE'  
SCEGLIAMO DI  
PERCORRERE  
LA STRADA  
PIU' FACILE**

**Il successo dipende  
da chi hai vicino**

**7) INSEGUI UNA  
VISION:**

**FAI QUALCOSA DI  
STRAORDINARIO**

**FINANZE**  
**PERSONALI:**  
**80% CARATTERE**  
**20% CONOSCENZA**

# CARATTERE?

- Coraggio
- Personalità (che tipo di persona sei)
- Mete
- Desiderio
- Decisione
- Valori

**Segreto per  
gli utili**

**=**

**ACCETTARE  
UNA SFIDA**

***“Sii il primo ad  
affrontare una  
grande sfida nel tuo  
mercato” – Mario  
Tasso***

# Miglior utile 2009 a Pordenone

CAF **CGN** SpA  
IL CAF DEI PROFESSIONISTI

Sei un **Commercialista**  
o un **Consulente del Lavoro**?

**SCEGLI DI**  
**RISPARMIARE TEMPO**

**CLICCA QUI**  
e scopri il software migliore per te

***“I cambiamenti  
sono scarpe da  
ginnastica e lavorare  
duro...” - Giancarlo  
Broggiani***

***“Se non hai tutti  
contro,  
non è la cosa  
giusta...” – Emanuele  
Cenzato***

Come prendi decisioni...



***“Io certe scelte che  
ho fatto negli anni  
'90 oggi non le  
rifarei più...”-Mario  
Tasso***

LA CONOSCENZA  
NON SONO DATI  
MA E' CORAGGIO E  
DETERMINAZIONE

Erasmus da Rotterdam

SCUDERIA  
FERRARI



**8) STUDIA**

**(MIGLIORA  
TE STESSO)**

# L'AZIENDA E' LO SPECCHIO DELL'IMPRENDITORE

- **1) Per crescere come azienda devi avere un programma per migliorare te stesso**
- **Se vuoi che le cose cambino, come prima cosa devi cambiare tu**

**Thomas Stanley: “I  
*millionari* nella società  
hanno *un sistema* ed il  
*know how* per  
riguadagnare il proprio  
entusiasmo e la propria  
carica positiva quando la  
perdono”.**

**LA COMMODITY PIU'  
IMPORTANTE:  
NON TI VIENE GRATIS**





**LA SECONDA STORIA  
RIGUARDA L'AMORE E  
LA PERDITA**