



AFFRONTARE L'ATTUALE SCENARIO ECONOMICO

IL CORAGGIO DI FARE IMPRESA

MBS Piemonte – 08 novembre 2011

la RICHIESTA + frequente

...gli affari vanno male! Cosa facciamo?
La crisi, il mercato...l'economia è debole!
...il tempo di risposta dei clienti si allunga!
... le nostre @ non funzionano come una volta!



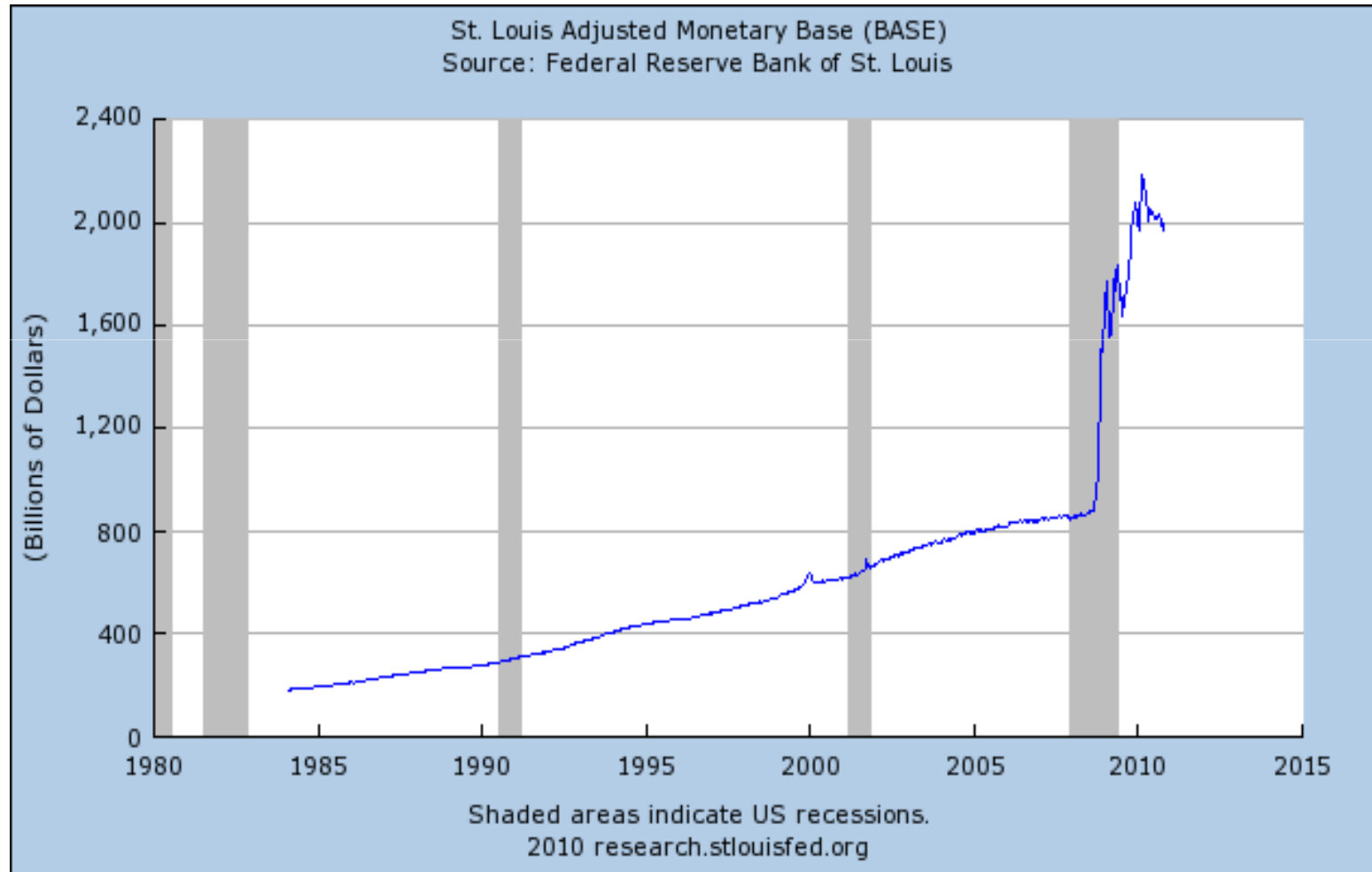
Cosa può fare la mia
azienda per generare più
RICHIESTE, avere più
clienti e aumentare i volumi
delle **VENDITE**?

COSA STA SUCCEDENDO NELL'ECONOMIA?

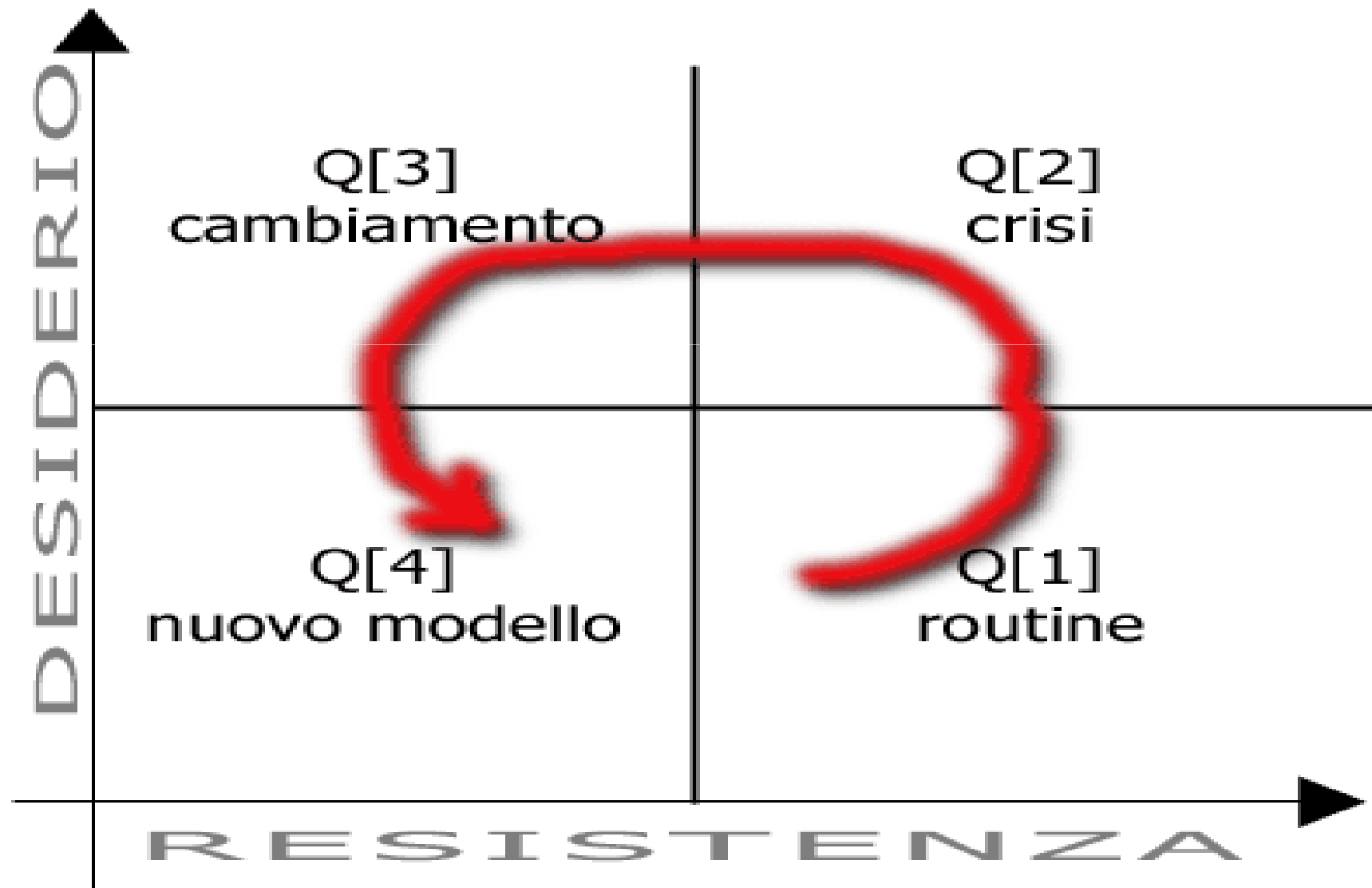


© 2005, Walter S. Anzoldi stonecutter.com

VALORE DOLLARI IMMESSI SUL MERCATO



QUANDO SI TORNA ALLA NORMALITA'?



Cambio di paradigma



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

E' FINITA L'ERA DELL' A.B.C.
Attendance Based Compensation
=
Compensi basati sulla presenza

L'ERA DELL' INFORMAZIONE



L'ERA DELL'EMOZIONE



L'ERA DELLA CONOSCENZA



CHI SOPRAVVIVERA'

"Non è il più forte della specie che sopravvive e neppure il più intelligente, ma il più Reattivo al Cambiamento."

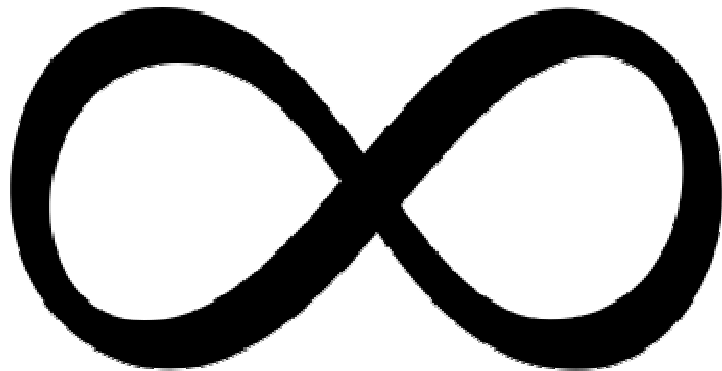
- LE AZIENDE CHE PRODUCONO UN VERO VALORE PER I CLIENTI IN TERMINI DI PRODOTTI O SERVIZI.
- PERCHE' UN CLIENTE DOVREBBE SCEGLIERE TE E NON UN ALTRO? IN COSA FA UN AFFARE???

Ma che clienti...
TUTTI i clienti sono depressi
e dai concorrenti vanno
ancor meno che da noi!!!



Come è cambiato il mondo

2 miliardi di persone
su internet.



600 milioni sono
su facebook.

(in Italia 18 milioni)
e tra loro si parlano..

I MERCATI SONO CONVERSAZIONI

The screenshot shows a Google Groups email thread titled "volo roma-madrid". The thread contains several messages from users including Encrino, Hanss, Carla Polastro, Aladar, Mamo (R), Kappas, and Giannib. The messages discuss the requirements for an Italian driving license to be used in Spain for a flight from Rome to Madrid. Several messages are followed by a yellow banner that reads: "Nota: L'autore di questo messaggio ha richiesto che non sia archiviato. Questo messaggio verrà eliminato dai Gruppi in 3 giorni (22 Feb, 11:49)." or similar dates. The thread ends with a "Fine" status.

www.google.it - HOTEL MILANO

€ 379 per camera per notte

Giudizio ospiti 6.9

CHI CI VA PIU'?????

QUELLO CHE CONTA È QUELLO CHE PENSA QUELLO CHE PAGA!!!

64% DELLE PERSONE AFFERMA DI CAMBIARE FORNITORE A CAUSA DI UN DISSERVIZIO RICEVUTO DAL SUO FORNITORE ABITUALE

76% DEI VENDITORI QUANDO PENSANO AD UN INCREMENTO DI QUOTE DI MERCATO PENSANO A COME FARE NUOVI CLIENTI, NON AD ECCELLERE NEL SODDISFARE GLI ESISTENTI.

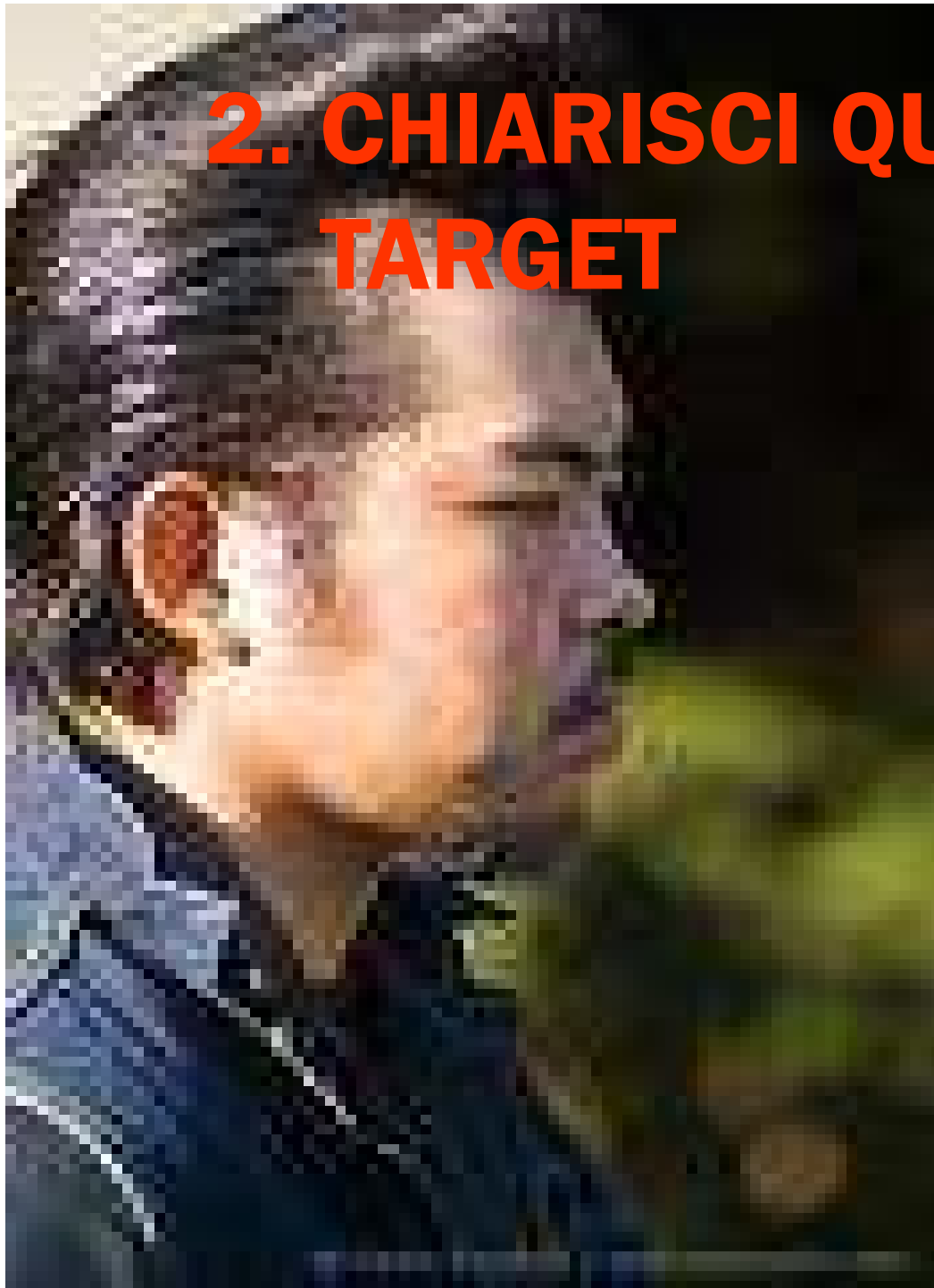
ALCUNE IDEE PER RENDERE EFFICACE LA TUA COMUNICAZIONE CON I CLIENTI





1. LA RIPETIZIONE E' TUTTO
(esposizione 12 volte a spot
per comprensione
messaggio e per ricordo)

2. CHIARISCI QUAL E' IL TUO TARGET



3. MOSTRA IL TUO PRODOTTO MENTRE VIENE UTILIZZATO



4. SII ATTUALE

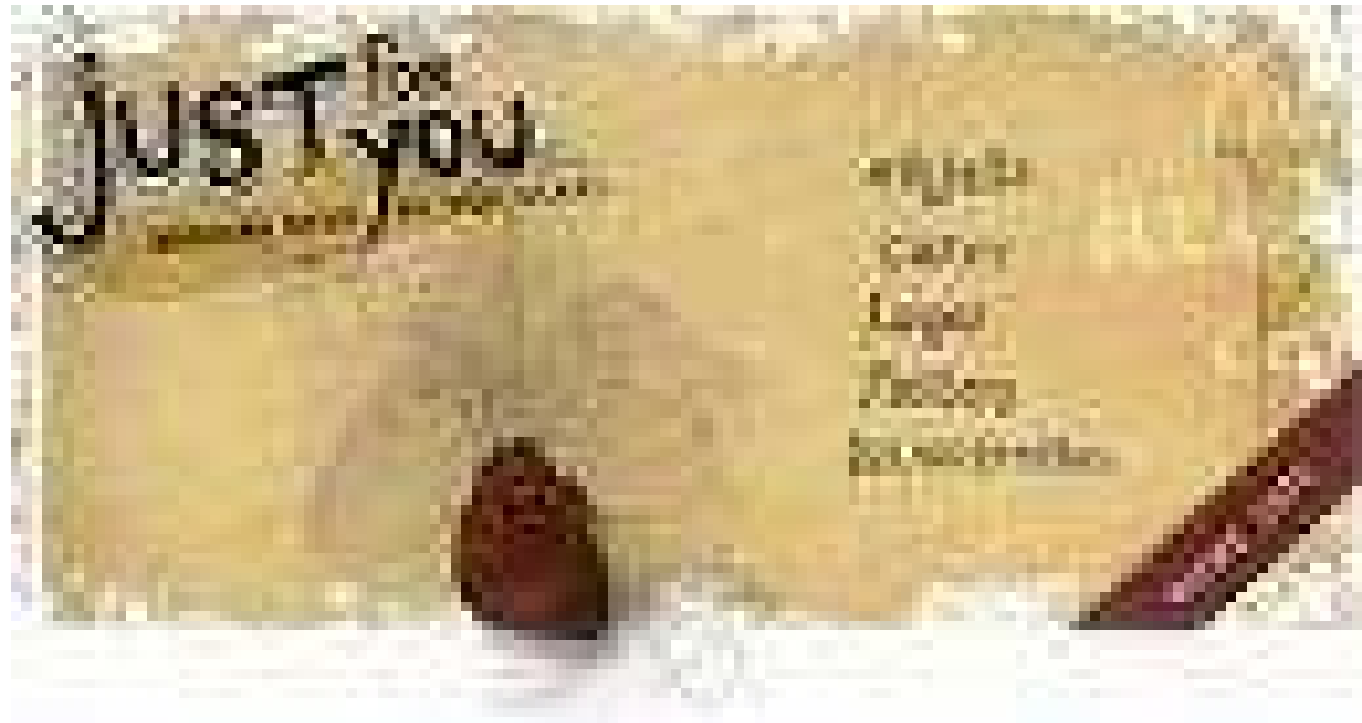
(tra i vantaggi da
ciò che circonda il
tuo prospect:
stagioni, vacanze,
notizie – tende
sole, festa
mamma)



5. SOTTOLINEA LE GARANZIE



6. SPINGI LA PERSONALIZZAZIONE



7. INCURIOSISCI IL TUO PUBBLICO



Alcuni esempi?



PIRELLI RE
PAIL PIRELLI THE FUTURE

PERCHE' NON
PROVARE
LA TUA CASA
OGGI ?

DOMANI
PUOI DECIDERE SE
COMPRARLA!

SCOPRI COME !

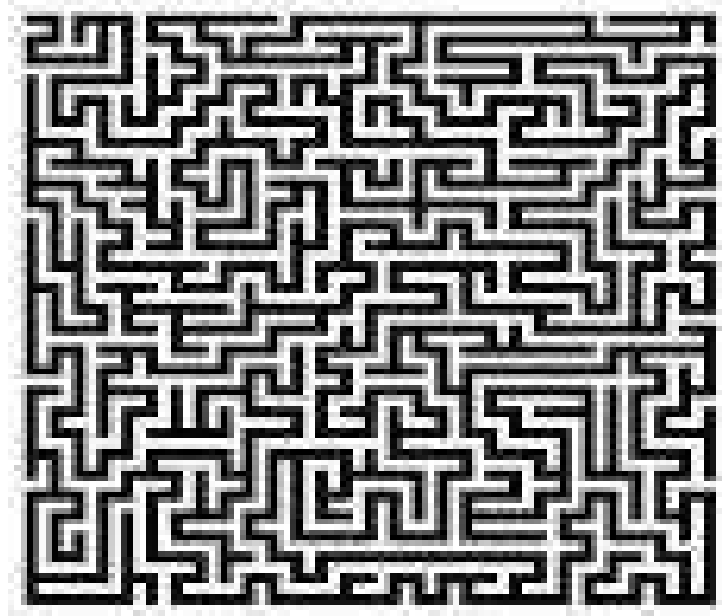
CHIAMA 0322 4 66 99

Agenzia XXXX
Via XXXX - XXXX
Tel. 777777 Fax 77777
Email: xxxx@xxx.xx - www.xxxx.it

8. ACCELERA LA LORO DECISIONE



9. AGGIUNGI AL TUO MESSAGGIO UN 'PERCORSO'



10. NON LASCIARE IL MEGLIO ALLA FINE



11. SII SINCERO



Se un dialogo tra un individuo e un altro non è sincero probabilmente non funzionerà.

12. COINVOLGI IL CLIENTE



Puoi coinvolgerlo ponendo domande,
oppure muovendo la sua immaginazione.

Ricorda il motto:

“Parlami e dimenticherò.

Mostrami e ricorderò.

Coinvolgimi e capirò”.



**TUTTE
COSE
INUTILI!**

UN SEGRETO DEL SUCCESSO

- ANDARE OLTRE DOVE GLI ALTRI SI FERMANO.
- CERCA SEMPRE DI CAPIRE **PERCHE'** LE PERSONE CON CUI TI RELAZIONI HANNO DECISO DI COMPORTARSI IN UN DETERMINATO MODO.
- OGNUNO HA UN **SUO** BUON MOTIVO PER FARE OGNI SUA AZIONE, (SI, ANCHE TRADIRTI CON UN ALTRO), TROVARE QUAL'E' QUEL MOTIVO E' FONDAMENTALE.

***NO TECNICHE,
MA CORAGGIO***

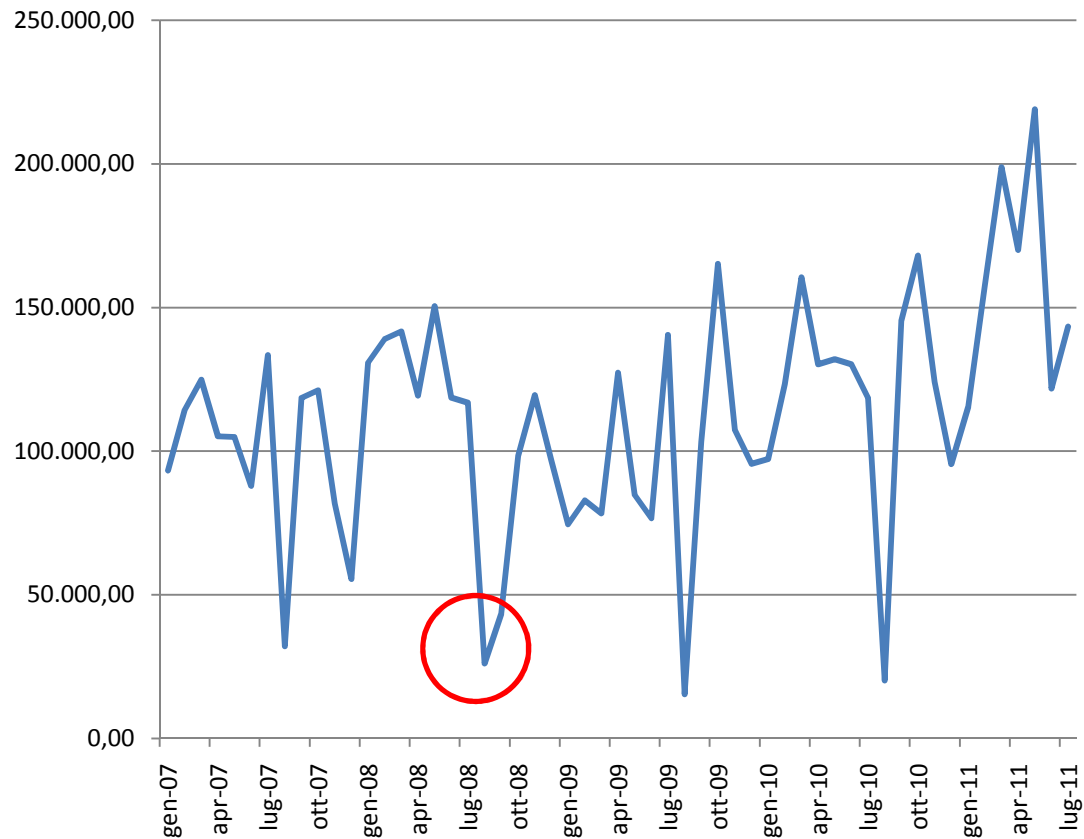
**CORAGGIO
NELL’AFFRONTARE
CIO’ CHE NON FUNZIONA**

IL LAVORO DURO E' CAMBIATO

LAVORARE SODO, OGGI,
SIGNIFICA PRENDERE
DECISIONI DIFFICILI
A LIVELLO EMOTIVO

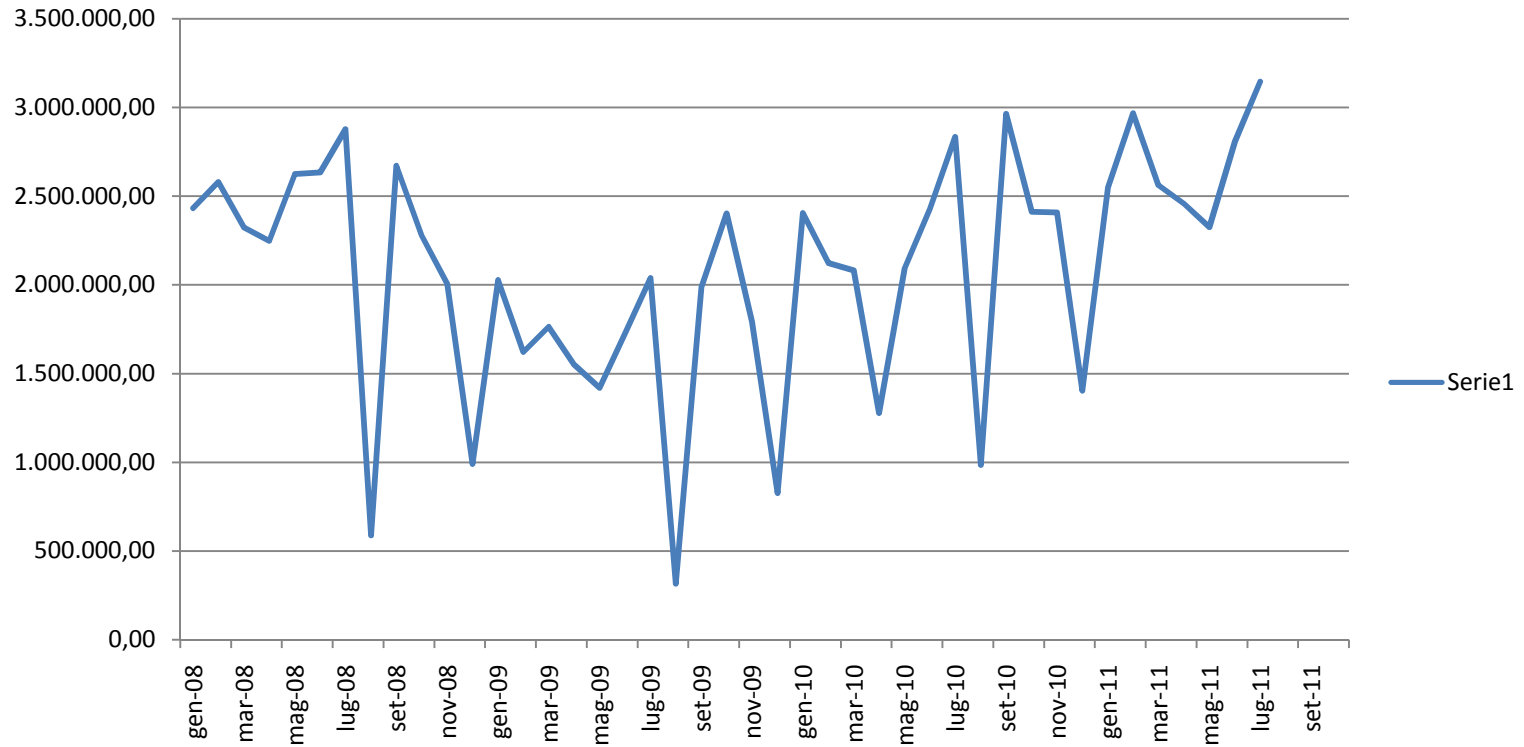
USCIRE DALLA PROPRIA ZONA DI
COMFORT PER SCELTA, E' MEGLIO
CHE **DOVERLO** FARE

SETTORE STAMPAGGIO MATERIE PLASTICHE (AUTOMOTIVE)



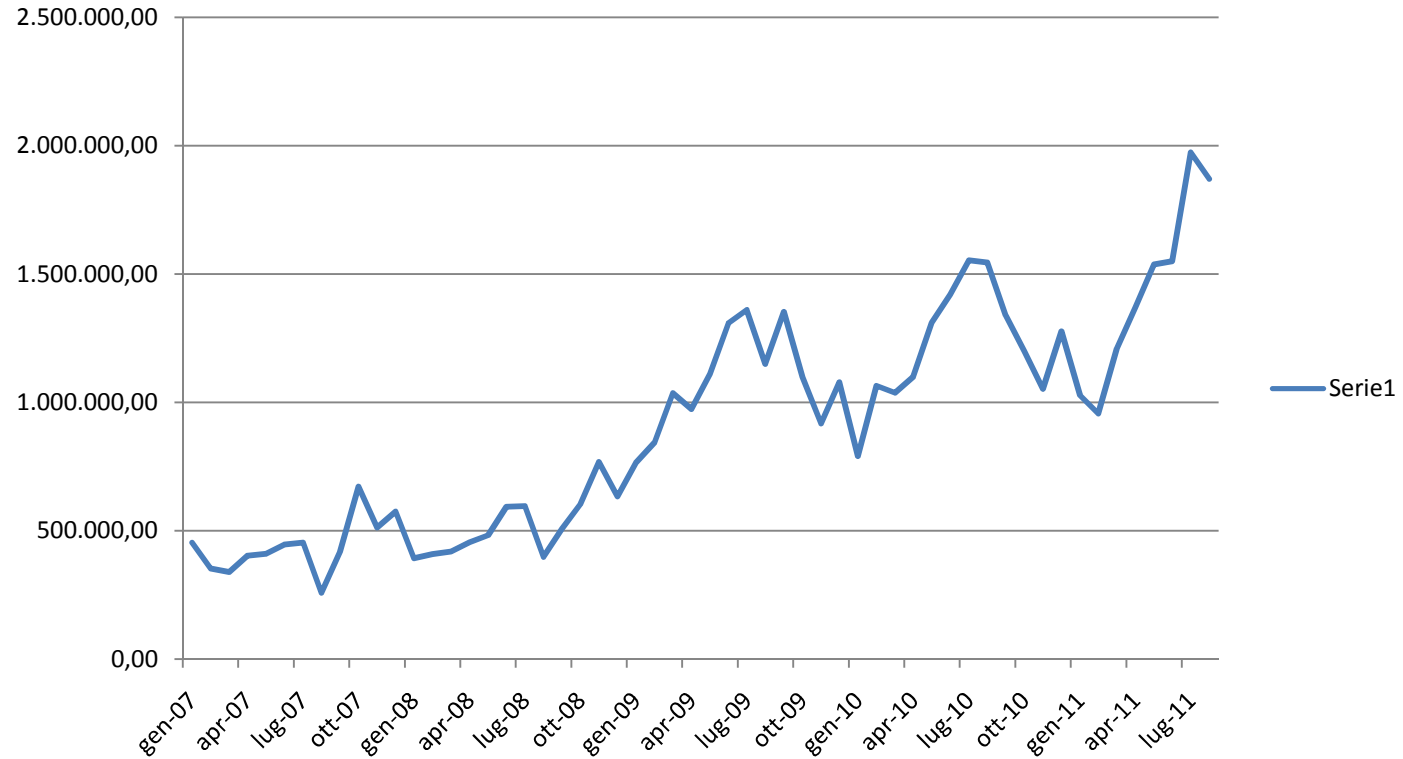
REINVENTARSI

SETTORE METALMECCANICO



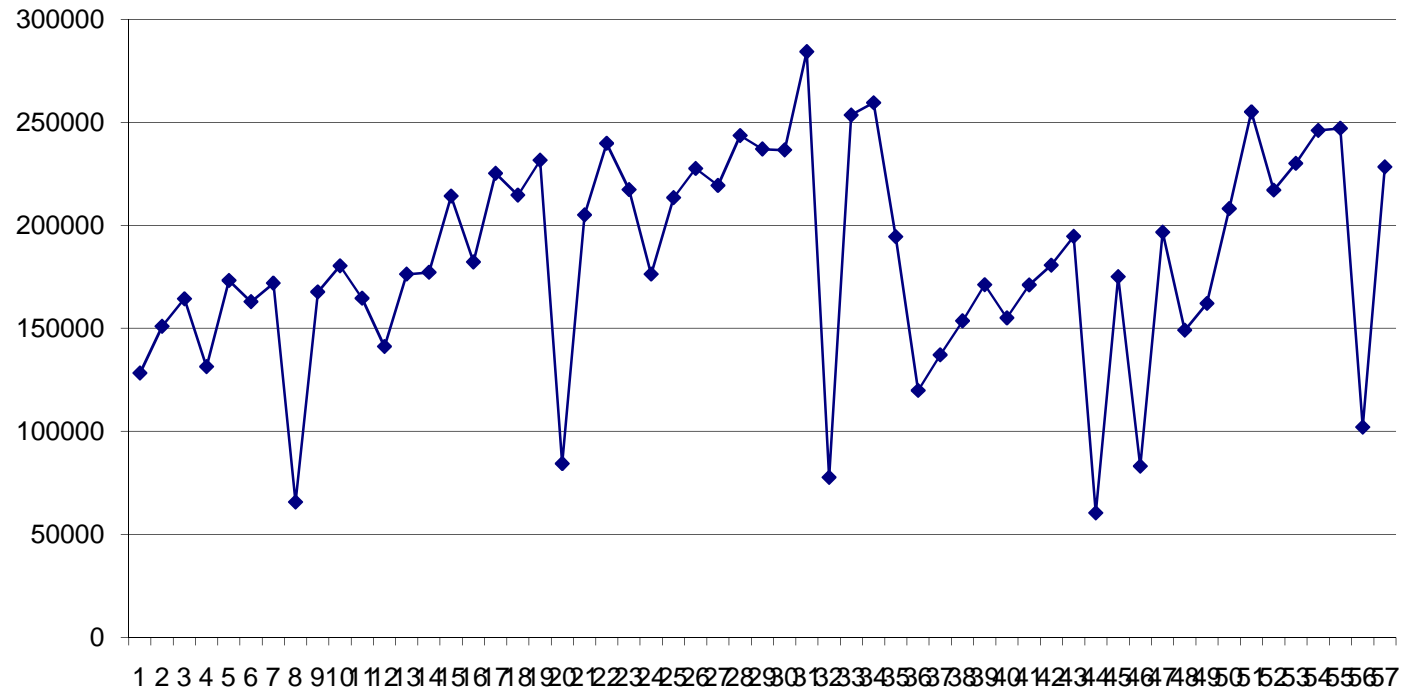
**ATTENZIONE AI DETTAGLI
 PIU' PICCOLI**

SETTORE SERVIZI



**I CLIENTI DIFFICILI FANNO LA
RICCHEZZA DI CHI LI SERVE**

SETTORE TRASPORTI



ESCI DALLA ZONA DI COMFORT

COME SI FA A CRESCERE OGGI?



L'INGREDIENTE SEGRETO ?!

**LA VITA TI METTE
DI FRONTE
QUELLO CHE DEVI
DIVENTARE
BRAVO AD
AFFRONTARE**

**LA MAGGIOR PARTE
DEL TEMPO
PENSIAMO...**



Quello che fa crescere una
impresa è l'impulso che TU le
dai e non le procedure che metti
per evitare di soccombere

“La mia vision è
ridurre i costi
...”



IL FATTORE PIU' IMPORTANTE



**LA TUA VITALITA'
è L'IMPULSO PIU' IMPORTANTE
PER LO SVILUPPO DELLA TUA AZIENDA
AFFRONTA CIO' CHE NON FUNZIONA &..
FREQUENTA PERSONE CHE TI AIUTINO A
PRESERVARE QUESTO VALORE**



Slide at: www.opensourcemanagement.it

> info at: d.baldi@osmanagement.it

or www.davidebaldi.it