



**OPEN SOURCE MANAGEMENT**  
INTERNATIONAL GROUP

---

**50.000 euro al mese di utile**

questo vino, per incentivarmi a ripartire. Avevo investito 10.15k, con un mio avviso un ritorno pazzesco nel medio/lungo termine! 😊

15 LUG 2020, 18:03

# 1) Si può fare se ci credi!

Il mio tallone d'Achille in azienda è sempre stato che ero in dissonanza cognitiva con il mio [redacted] il quale mi diceva che era impossibile avere il conto economico mensile. All'MBS di giugno ho studiato, appunto, la dissonanza, e sono tornato con in testa le 400 volte che hai ripetuto che dobbiamo generare tutti almeno 50k al mese! Vedendo i numeri ogni 3-6 mesi, non sapevo veramente più quanto utile potesse generare la mia azienda, e ho insistito per misurarlo in un mese record

come luglio. Risultato:  
+107k in una e +24k in quella che usciva da un semestre di perdita!  
Insomma...funziona!! Ma soprattutto ho capito che c'è anche molto di spirituale dietro questa cosa!

GRAZIE Paul! 😊

resp

# 2) Il potere della misurazione!

- 1) Il Focus**
- 2) I Basics di Gestione**
- 3) L'Espansione**
- 4) Il Tempo**

**Come si comporta  
un individuo che  
guadagna 50.000  
euro al mese?**



MBS L'arte della vendita | 19-20 Novembre 2019



OSM

Patrizio Cappella  
C.E.O. ACB Trasporti

OSM



**Tutte le cose vengono  
create due volte:**

**MENTALE** ↔ **MATERIALE**



**Il Leader continua a credere nella sua meta e  
a DIRIGERE LA SUA ATTENZIONE SU CIO'  
CHE VUOLE anche se tutto intorno a lui gli  
dice il contrario**

# Video

# Parti DALLA FINE: Compila il Piano Finanziario OGNI mese

"Azienda ....."		=D27+E27+F27+G27+H27+I27+J27+K27+L27+M27+N27+O27				
IN GIALLO Le parti da compilare						
F.P. anno 2020						
INSERIRE IMPORTI IVA ESCLUSA						
TIPOLOGIA COSTI	DESCRIZIONE	Risultato gestione 202	GENNAIO consuntivo	FEBBRAIO consuntivo	MARZO consuntivo	APRILE consuntivo
	Acqua	€ 0,00				
	tel. cellulare	€ 0,00				
	tel. fissa	€ 0,00				
	<b>Publicità - Marketing</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>
	nome fornitore	€ 0,00				
	nome fornitore	€ 0,00				
	nome fornitore	€ 0,00				
	nome fornitore	€ 0,00				
<b>COSTI FISSI</b>	<b>Gestione finanziaria</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>
	Oneri Finanziari	€ 0,00				
	Proventi Finanziari Banche	€ 0,00				
	Spese Bancomat	€ 0,00				
	Accantonamento fondo	€ 0,00				
<b>COSTI VARIABILI</b>	<b>COSTI VARIABILI TOTALI</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>
<b>COSTI VARIABILI</b>	<b>Fornitori Materiali</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>	<b>€ 0,00</b>
	nome fornitore	€ 0,00				

**Quando perdi  
liquidità o non fai  
utile, ogni fattura  
3 - 4 ore al mese di lavoro  
d'impostazione!!!!  
battaglia che non devi  
perdere**

**Lunedì 28/09/2020**  
**Bologna h 10:00-17:30**

**1) Simona Cucini: come  
genero tanti utili 10:00-11:30**

**2) Paolo Ruggeri e Sonia  
Canal con voi per aiutarvi nel  
vostro Piano Finanziario**

**Valore dell'incassato weekly**

**Titolare**

**Valore del venduto weekly**

**Resp Amministrativo**

**Resp Operations**

**Resp Commerciale**

**Fatturazione e contabilità**

**Fatturato weekly**

**Marketing (generazione leads)**

**Recupero Crediti**

**Vendite**

# Espansione

***«Vieni pagato in  
diretta proporzione  
alla difficoltà dei  
problemi che risolvi» -  
Elon Musk***

**PVU: la risoluzione di un problema  
IMPELLENTE ed importante del cliente**

**a) Risolvere qualcosa che  
gli fa perdere soldi**

**b) Risolvere qualcosa che  
gli rovina la vita**

**c) Aiutarlo ad ottenere qualcosa che lui  
ritiene di GRANDE valore**

**LA LOGICA FA  
PENSARE –  
LE EMOZIONI  
FANNO AGIRE**

# SONDAGGIO



**d) Costruiamo  
qualcosa che  
cambierà  
completamente il  
mondo**



**2) U.V.P.**

**3) Tante persone  
ossesse verso  
l'espansione e la  
crescita  
dell'azienda**

**1) I Basics di Gestione (Piano  
Finanziario, organigramma e  
statistiche)**

1) Un piano diverso con le stesse persone, generalmente non ti porta molto lontano

2) La ricerca e selezione del personale è un processo importantissimo, forse IL PIU' importante (ce l'hai un recruiter preparato?)

3) Devi, devi, devi avere un sistema per identificare e correggere (o far partire) le persone demotivanti che hai in azienda.

# **Crea tante persone ossesse sull'espansione e sulla crescita dell'azienda**

- A) Buon Clima
- B) Incentivi economici
- C) Grandi opportunità  
aziendali per le persone



# Crea un piano di incentivi economici!

Dividi il denaro del futuro  
con chi ti aiuterà a  
guadagnarlo

## compenso per attività di Market Place OSM



paolo ruggeri <p.ruggeri@osmanagement.it>

02/09/2020 23:31



A: Andrea Turrini - Operations Manager INSS Cc: Elisabetta Comite;Michaela Gariboldi;Nina Iacuzzo;Barbara Cattani;Stefano Riguzzi Ccn: p.rugge... 

Ciao Andrea,

Allora proveremo per tre mesi, settembre, ottobre, novembre a lanciare il Market Place OSM.

Come in charge del progetto percepirai 500 euro lordi al mese e 75 euro per ogni affare che farai concludere ad aziende che partecipano alla MBS di Bologna (non contano le vendite online). Ogni fine mese mi farai avere la lista di ogni affare fatto concludere e io ti darò l'autorizzazione per fare emettere la fattura.

Ho molta fiducia in te e nel progetto. Potrebbe emergere qualcosa di grande.

Buon Lavoro.

Paolo A Ruggeri  
CEO OSM



**Dividi le terre che conquisterai,  
creando progetti di stock  
options**









**2) U.V.P.**

**3) Tante persone  
ossesse verso  
l'espansione e la  
crescita  
dell'azienda**

**1) I Basics di Gestione (Piano  
Finanziario, organigramma e  
statistiche)**

**Il tempo è un'illusione. Tu vivi  
in un eterno presente**

