

"METTI IL PILOTA AUTOMATICO E RIPRENDITI LA TUA LIBERTÀ"

COME FAR EVOLVERE IL TUO BUSINESS

10 STEP PER UN MODELLO

DI BUSINESS VINCENTE

PER AGENZIE, PROFESSIONISTI E PMI

MARCO SCARSELLA



Titolo dell'opera:
Come far evolvere il tuo business.
10 step per un modello di business vincente
per agenzie, professionisti e PMI.

Autore dell'opera:
© 2022 Marco Scarsella

Pubblicato da:
99 EDIZIONI

Via Monteverdi, 59 - 41049 Sassuolo (Mo) - Italy
www.99edizioni.it

Copyright © 2022 99 Edizioni

© Tutti i diritti riservati

È vietata la riproduzione con qualsiasi mezzo.

© Copyright 2022 di 99 Edizioni. Tutti i diritti riservati.

Questa opera è protetta dalla Legge sul diritto d'autore. È vietata ogni duplicazione, anche parziale, non autorizzata. Tutti i diritti sono riservati in tutti i Paesi, compresi i diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica e di adattamento totale o parziale, con qualsiasi tecnologia. La riproduzione dei contenuti richiede esplicita autorizzazione scritta dell'Autore.

L'Editore è esonerato da ogni responsabilità per le azioni intraprese dal lettore in relazione a quest'opera. L'Editore riconosce che il lettore agisce di propria iniziativa e solleva l'Autore e l'Editore da ogni responsabilità per l'osservanza di consigli, suggerimenti, strategie e tecniche che possono essere offerti in questo volume.

A Marina, la mia musa.

A Luca e Andrea, i miei supereroi.

INDICE

INTRODUZIONE	8	STEP 7	152
		CAPISCI CHE CLIENTI TI SERVONO	
STEP 1	26	STEP 8	174
COME INIZIARE SENZA SOLDI		CREA IL TUO SALES TEAM	
STEP 2	44	STEP 9	194
FAI CRESCERE IL TUO TEAM		QUALITÀ PERCEPITA	
STEP 3	64	STEP 10	214
CREA LA TUA CULTURA AZIENDALE		NON COMPRARE MAGLIETTE E CAPPELLINI CON IL TUO LOGO	
STEP 4	84	CONCLUSIONE	232
SII VELOCE		PENSIERI	236
STEP 5	106	RINGRAZIAMENTI	240
FAI L'IMPRENDITORE			
STEP 6	128		
CREA SISTEMI PER SBAGLIARE UNA VOLTA SOLA			

INTRODUZIONE

Il vortice del lavoro infinito. È l'incubo quotidiano di chiunque abbia un'azienda e la paura più grande di chi è intenzionato ad aprirne una. Si parte sempre con una grande idea, pensando che questa possa rivoluzionare in tutto e per tutto il mondo del business. Magari l'idea è valida; si basa su una visione concreta ed efficace e tu, professionista che ne sei dietro e che l'hai creata, sei una persona capace, competente, valida, il numero uno nel tuo settore.

Questo però non basta! Infatti, per quanto tu possa essere il migliore, durante il tuo percorso ti troverai davanti a delle situazioni che richiederanno una soluzione. A quel punto dovrai fermarti, riflettere e, se necessario, cambiare le carte in tavola.

Non esiste una formula matematica che possa prevedere il momento in cui si presenteranno le prime problematiche da risolvere. Questo momento può essere all'inizio della tua avventura, a metà, o addirittura verso la fine, e può proporsi più volte, facendo andare in tilt tutto il sistema che hai creato. È proprio qui che bisogna fare la differenza!

Non si può pensare di portare avanti un'attività sperando che tutto fili liscio. I problemi nel business sono un dato di fatto e sono sicuro che ti sia già capitato di incontrarli, e sai bene cosa accade nei momenti di difficoltà: ti chiudi alla ricerca di una soluzione pensando che questa risieda magicamente dentro di te; poi ti ritrovi a sbattere la testa contro il muro senza uscirne fuori; cambi idea, provi tante soluzioni, sperimenti ogni tipo di visione creativa e alternativa che ti passa per la testa ma ti ritrovi, alla fine, con un nulla di fatto.

Continui ad ammazzarti di lavoro inutilmente, ignorando il problema e sperando che non influenzi troppo la crescita della tua azienda ma, te ne accorgi subito, la soluzione non è quella giusta: la crescita è minima e gli sforzi massimi. Questo certamente non è il tuo obiettivo, ed è proprio quello che vuoi evitare.

Ma forse tu che stai leggendo questo libro non hai ancora aperto la tua attività. Hai intenzione di farlo ma non conosci a fondo le problematiche che potresti incontrare. Il discorso fatto finora vale anche per te; all'inizio si ha sempre tanta voglia di fare e tanta motivazione ed è facile pensare che tutto possa andare per il verso giusto.

Uno degli errori più comuni che commette chi decide di aprire la propria azienda, però, è proprio quello di credere di poter fare tutto da solo e pensare che la propria idea sia sufficientemente valida da riuscire a scavalcare ogni problema e creare un nuovo modello di business. Come detto all'inizio, questo può anche essere vero ma quello che in realtà si verifica se si prosegue dritti verso la meta a occhi chiusi e senza guardarsi intorno è il rischio di cadere in errori banali per i quali esiste già una soluzione che però ci rifiutiamo di vedere e analizzare.

Chiudersi e cercare di affrontare il problema da soli, o addirittura ignorarlo, è quanto di più sbagliato possa esserci. La soluzione è un'altra; infatti, che tu sia un imprenditore con anni di esperienza alle spalle o un neofita appena entrato nel mondo del business, per tua fortuna c'è chi ti ha preceduto, anzi ci sono migliaia di imprenditori che hanno portato avanti la loro azienda prima di te e che si sono tro-

vati di fronte alle problematiche più comuni riuscendo a trovare una soluzione ad esse.

Se ci fai caso, la maggior parte dei problemi che hai incontrato o che incontrerai sono gli stessi degli altri imprenditori e molti di essi sono comuni in tanti tipi di attività. Il fatto è che continuando a mantenere una visione chiusa e cercando in modo testardo di affrontare da soli questi problemi non ci rendiamo conto che alcune soluzioni esistono già: alcuni dei tuoi colleghi che hanno svolto la loro attività prima di te hanno racchiuso nei più famosi libri di business tante delle problematiche incontrate e ci hanno fornito una soluzione pratica ed efficace da tenere sempre a portata di mano.

UN PO' SU DI ME

Prima di andare avanti vorrei presentarmi e farti capire meglio da chi arriveranno i consigli che leggerai in questo libro.

Dopo aver studiato Economia in Italia ho deciso di fare l'Erasmus in Estonia, luogo dove ho poi preso la Laurea specialistica, dove ho formato una famiglia e dove oggi risiedo.

Nella vita ho sempre voluto "raggiungere il mio massimo potenziale velocemente" e ho capito che il modo migliore per farlo fosse quello di cambiare aria. Terminati gli studi, infatti, ho provato a tornare in Italia per un paio d'anni ma, almeno per quanto riguarda il lavoro, non ho trovato un ambiente stimolante o persone che fossero davvero intenzionate a raggiungere i loro obiettivi: molti si lamentavano dei problemi, molti erano pessimisti, altri avevano un *mindset* troppo diverso dal mio.

Lavoravo in banca, dove, come in ogni lavoro da impiegato, avevo diversi vantaggi: uno stipendio fisso, dei benefits, ferie pagate, turni regolari e, cosa forse più importante di tutte, la sicurezza. C'era però qualcosa che non mi convinceva e che avevo da subito "fiutato". Non si trattava solo della mentalità generale che si viveva, ma dell'assenza di una vera e propria opportunità di crescita. Potrà sembrarti strano ma io nella vita "non ho mai scelto di fare le cose più facili, ma quelle più utili" e mi sono reso conto, proprio per

questo motivo, che quel lavoro non faceva per me.

Quindi ho ricominciato da capo, per la seconda volta, e ho scelto un'altra tappa per il mio percorso di vita: l'Australia. Qui le persone avevano la mentalità giusta, volevano crescere e migliorare. Era sicuramente l'ambiente ideale e ho deciso di restarci per sei mesi, lavorando per una società di marketing e apprendendo molte tecniche e segreti di vendita che tuttora porto con me.

In molte aziende, però, fare carriera è complicato. Tu fai e farai sempre una piccola parte del lavoro e in queste condizioni è difficile emergere; è difficile dimostrare le tue capacità; è difficile inserirsi in un sistema chiuso e consolidato. E questo vale per tutti i paesi del mondo, anche per quelli così diversi dal nostro come l'Australia. È qui, però, che ho imparato una cosa fondamentale: ho capito che il primo step da compiere per la mia carriera era imparare a vendere; solo così avrei avuto il vero controllo sulla mia crescita.

Terminata la mia esperienza non sono più tornato in Italia, ma ho deciso di mettere radici proprio in Estonia. Ho ricominciato per la terza volta e ho iniziato a lavorare per un fondo di investimenti, dove principalmente svolgevo *cold call* e contattavo banche, family office e altri investitori istituzionali per vendere proprio prodotti relativi al fondo; a dire la verità, ero un po' lasciato al mio destino ma non mi sono arreso. Di giorno lavoravo e di notte studiavo nuove tecniche di vendita, utilizzando principalmente strumenti come YouTube o i libri di business.

Ancora una volta, non era la strada più facile, ma la più utile.

I frutti del mio impegno non hanno tardato ad arrivare e in poco tempo ho raggiunto risultati di vendita eccezionali, talmente alti da eccedere le aspettative e le potenzialità dell'azienda stessa per la quale lavoravo. Questo per me rappresentava un forte pericolo, che mi avrebbe impedito di crescere. Ho capito, infatti, che se anche avessi continuato a ottenere risultati straordinari come dipendente, sarei arrivato a un punto in cui non mi sarebbe stato più possibile migliorare, proprio perché tutti i dipendenti raggiungono, prima o poi, un livello oltre il quale non possono più andare.

L'unica soluzione per continuare a crescere era quella di aprire la mia azienda. Quando sei un imprenditore tutto dipende da te; da una parte, la possibilità di crescere è maggiore, dall'altra, però, il rischio è sempre dietro l'angolo. Io, però, con la mia formazione commerciale, sapevo di essere forte in un settore che per me rappresentava un'ottima possibilità: le vendite. Conoscevo la tecnica, dovevo solo capire *cosa* vendere e ho scelto il marketing per diversi motivi: aiutavo i clienti a vendere, cosa che, proprio per la mia passione per la vendita, calzava a pennello; era un settore dinamico e in piena evoluzione e che mi avrebbe dato diverse opportunità per migliorarmi.

Quando cominciai (anzi ricominciai per la quarta volta) come imprenditore ero ancora molto inesperto: non avevo uffici o collaboratori e svolgevo tutto il mio lavoro da casa, in una condizione non sempre ottimale. Ricordo che passavo la maggior parte del tempo in cucina insieme a mia suocera, facendo chiamate a freddo in sua presenza. Non

era semplice e, soprattutto all'inizio, non avevo fondi da investire in questa attività e la mia occupazione principale era quella di ricercare i clienti. Le cose, però, sono andate bene grazie anche alla mia forte motivazione e in poco tempo mi sono ritrovato con un ufficio e alcuni collaboratori.

Ho deciso successivamente di vendere l'azienda e di aprirne una seconda: Viva Digital®, che è quella che attualmente possiedo e gestisco. A Viva Digital® ci occupiamo di Digital Marketing, Sviluppo Web e Consulenza Strategica.

Nell'arco di 6 anni ho ricominciato cinque volte, ma ogni step che ho compiuto è stato utile per capire quale fosse il mio massimo potenziale e raggiungerlo velocemente.

Dopo questa breve presentazione, voglio spiegarti il motivo che mi ha spinto a scrivere questo libro

PERCHÉ HO SCRITTO QUESTO LIBRO

Nel mio lavoro mi sono accorto di aver perso tempo prezioso alla ricerca di soluzioni che si sono rivelate, col senno di poi, totalmente inadeguate ai problemi che avevo davanti: cercavo di trovare il mio metodo per affrontarli, concentrandomi su una soluzione che non li avrebbe risolti neanche lontanamente e ignorando il fatto di avere una risposta proprio sotto il naso. Si trovava all'interno di un libro che avevo acquistato tanto tempo prima e che, visti i numerosi impegni, non avevo mai aperto fino ad allora. Finito di leggerlo, mi sono accorto di quanto fosse inutile continuare a sperimentare soluzioni nuove senza che queste mi portassero da nessuna parte. E così via: per ogni problema trovavo una soluzione in un libro.

La domanda che devi sempre porti, infatti, è questa: esiste già una soluzione al mio problema? E se esiste già, che senso ha perdere tempo cercando di crearne una nuova? È un tempo che potresti impiegare in altro modo, magari continuando a leggere altri libri che ti possano fornire nuovi spunti per risolvere le situazioni negative dalle quali non riesce ad uscire. Il tempo spaventa sempre l'imprenditore, che ha continuamente paura di impiegarlo nel modo errato; però, se fai due calcoli, le due o tre settimane che ti servono per leggere un libro di media lunghezza sono sempre meno dei mesi, se non addirittura degli anni, necessari a implementare nuove idee laddove non servono.

Nel panorama editoriale esistono moltissimi libri scritti da imprenditori che possono servire alla causa e rappresentano un tesoretto da tenere sempre in considerazione. Anche io, durante la mia vita, ho sentito il desiderio di scrivere un libro ma mi sono accorto che molti degli argomenti che avrei voluto trattare esistevano già e che qualcun altro, forse anche più esperto di me, aveva già scritto un testo a riguardo.

Il vero problema, semmai, era dover cercare il libro giusto. Molti di questi, infatti, sono monotematici e affrontano soltanto uno dei tanti aspetti e delle tante situazioni che può incontrare un imprenditore. Quello che manca è un manuale che racchiuda in sé una raccolta di tutti gli errori comuni che gli imprenditori fanno; una sorta di check list dove piccole e medie imprese possano trovare un caso uguale o simile al loro.

Ho subito pensato che un libro di questo tipo potesse essere davvero utile a tante persone e mi sono chiesto se avessi gli strumenti per realizzarlo. Naturalmente, non posso fornire la risposta a tutti i problemi delle aziende, e non è neanche mia intenzione farlo, ma nel corso degli anni alla guida della mia azienda di marketing e consulenza ho avuto a che fare con tantissime tipologie di clienti; ho vissuto insieme a loro gran parte delle problematiche che un'azienda si trova ad affrontare riuscendo spesso a risolvere il problema.

Allora mi sono chiesto se non fosse il caso di racchiudere tutta questa esperienza, che rappresenta anch'essa un tesoretto, in un manuale pratico che guidi gli imprenditori nel superamento di tutti gli ostacoli che non fanno evolvere il

loro business e che li tengono prigionieri di un vortice di lavoro senza fine.

So che ci sono tantissimi casi e che anche tu, lettore, potresti pensare di non trovare all'interno del testo la soluzione per il tuo problema. Ti chiedo, però, di avvicinarti alla lettura in modo aperto e creativo, di trovare tra le situazioni che descriverò in questo percorso la più simile a quella che stai effettivamente vivendo e di immedesimarti in essa, adattando gli esempi che ti esporrò al contesto in cui operi.

Penso che leggere questo libro per te rappresenti un'occasione. Quelle due o tre settimane che impiegherai per farlo non saranno tempo perso, perché al suo interno potresti trovare la soluzione che cerchi da tempo; potresti, ad esempio, capire quali costi eliminare, come far crescere il tuo team e magari riuscire ad aumentare il tuo fatturato.

A CHI È RIVOLTO QUESTO LIBRO

Questo libro è per gli imprenditori che vogliono crescere e migliorarsi.

È perfetto per te che hai un'azienda B2B medio piccola, che hai a che fare tutti i giorni con clienti difficili e con problematiche che non sai come risolvere e che rallentano la tua attività.

È perfetto per te che hai un'azienda B2C medio piccola. In alcuni dei capitoli racchiusi al suo interno potresti trovare delle soluzioni a cui mai avevi pensato prima; seguendole puoi davvero fare il salto di qualità.

È perfetto per te che hai in mente di aprire un'attività ma non sai da dove cominciare. Leggilo con attenzione e custodiscilo, perché quando si presenterà un problema avrai già la soluzione a portata di mano e sarai più forte rispetto ai tuoi competitors, che invece continuano a commettere gli stessi errori.

Questo libro è per i nostri clienti passati, che anche dopo la nostra consulenza troveranno qualcosa di nuovo e di utile che abbiamo implementato successivamente.

Questo libro è per i nostri clienti presenti, per ringraziarli di essersi affidati a noi, e per dare loro conferma che hanno fatto la scelta giusta.

Questo libro è per i nostri clienti futuri, che leggendolo de-

cideranno, se lo vorranno, di approfondire la nostra conoscenza.

Infine, potrà sembrarti strano, ma questo libro è anche per me. Nasce dal desiderio personale di scrivere un manuale per me stesso, di fare ordine tra la valanga di appunti che ho raccolto nel corso degli anni allo scopo di fare chiarezza sul mio modello di business. Questi appunti, alla fine, hanno dato vita a questo testo che ho deciso di condividere con gli altri.

PERCHÉ DOVRESTI LEGGERE QUESTO LIBRO

Da più di 8 anni mi occupo di consulenza marketing e strategia aziendale. Ho aiutato oltre 300 aziende, ognuna delle quali diversa dalla precedente, appartenenti praticamente a tutti i settori possibili. E grazie a questo motivo ho maturato una visione molto più ampia rispetto ad altri consulenti o imprenditori.

Oggi il mondo è sempre più settoriale e le aziende sempre più specializzate. Questo, in particolare nel mondo della consulenza, rischia di portare alla perfetta conoscenza di un settore senza però guardarsi intorno. Chi si occupa solo di una cosa vede solo quella e, a volte, non si rende conto nemmeno di come si stanno muovendo i suoi competitors; lavora nel proprio ufficio e ha contatti solo con i propri colleghi e con clienti ben definiti. Manca del tutto una visione globale.

Facendo consulenza a tantissime tipologie di aziende differenti, invece, ho potuto vedere quali sono gli errori più comuni non in un solo settore, ma proprio quelli che si verificano nella maggior parte delle attività.

Si potrebbe quasi dire che ho a che fare tutti i giorni con problemi, peccati e angosce degli imprenditori.

Svolgendo consulenza è normale per noi dover risolvere i problemi di un'azienda; siamo pagati proprio per que-

sto. Molti dei nostri clienti si confessano con noi come se fossimo preti ai quali confidare senza rischio i propri errori, i propri peccati e i propri turbamenti. Questo per noi è fondamentale perché gli imprenditori, di solito, tendono a parlare di sé stessi tralasciando tutti gli aspetti negativi, quasi a volersi creare un'aura di imbattibilità e perfezione intorno che li rende più sgargianti alla vista degli altri; così facendo, raccontano solo ciò che di positivo li riguarda o, peggio ancora, decidono di camuffare in positivi tutti quegli aspetti che invece sanno essere un reale problema. Con noi, al contrario, sono sinceri, e questo ci permette di poterli aiutare al meglio.

Allo stesso modo gli imprenditori, come se noi fossimo degli esperti psicologi, ci raccontano anche tutte quelle angosce e difficoltà emotive che, a causa di un lavoro difficile e stressante, rappresentano quasi un motivo per abbandonare tutto.

È per questo che nel corso degli anni abbiamo accumulato davvero tanta esperienza e siamo venuti a conoscenza delle problematiche di tanti tipi diversi di business, rendendoci conto che molte di queste si assomigliavano.

Questo libro, quindi, non è una raccolta di aneddoti personali; quello che voglio raccontare è "quello che è successo alle aziende" e come noi lo abbiamo risolto. Ho quindi incluso solo gli aspetti più comuni che fanno riferimento alle aziende, a prescindere dal settore.

Se hai già un'attività e deciderai di leggere questo libro, ti renderai conto che i tuoi problemi sono gli stessi degli altri, anche se svolgete attività completamente differenti; ti

renderai conto che esiste una soluzione al tuo problema e che è già stata sperimentata da qualcun altro che con il tuo settore non ha nulla a che fare.

Se non hai un'attività ma hai intenzione di aprirne una, potrai trovare in queste pagine tanti consigli e partirai con una marcia in più, con una guida alle problematiche più comuni che, qualunque sia il settore in cui vuoi tuffarti, ti capiterà di incontrare.

In ogni caso, leggi questo libro o perderai un'occasione.

GUIDA ALLA LETTURA

Questo libro si compone di 10 capitoli, chiamati Step. Ognuno di essi mette in evidenza una diversa problematica comune a tante tipologie di business. Si tratta di errori che la maggior parte degli imprenditori compie e ai quali si cerca di dare una soluzione.

In ogni Step viene introdotto il problema da risolvere, seguito da alcuni esempi che possono fartelo comprendere meglio. Questi esempi riguardano, da una parte, esperienze legate al mio percorso, e dall'altra, situazioni che hanno coinvolto le tante tipologie di clienti per i quali ho svolto una consulenza.

Infine, nell'ultima parte di ogni Step, cerco di dare una soluzione pratica e concreta che risolva la problematica in questione.

STEP 1

**COME
INIZIARE
SENZA
SOLDI**

L'estratto è terminato.

Per continuare la lettura

[clicca qui](#)