



RESOCONTO DELLA SESSIONE MBS DEL 22 E 23 NOVEMBRE 2016

Durante la sessione della nostra Business School di novembre cinque milionari Italiani, hanno spiegato le loro azioni vincenti per raggiungere il primo milione, il più difficile. Ho raccolto molti appunti che ho voluto sintetizzare in un documento.

Anche se un documento scritto non può comunque catturare e trasferire l'energia e la motivazione che si è sprigionata in quei due giorni, ho voluto nondimeno condividerlo perché per alcuni potrebbe essere d'aiuto.

COME HO COSTRUITO IL MIO PRIMO MILIONE DI EURO IN ITALIA: DIECI CONSIGLI

1. COMINCIA PRESTO

La maggior parte dei milionari che sono intervenuti sono entrati nel mondo del lavoro da giovanissimi, alcune volte anche prima dei 18 anni. Questo non sempre è possibile (pensiamo a qualcuno che è già avanti con l'età). In questo caso comincia il tuo progetto ORA!

2. SII DISPOSTO A FARE QUALUNQUE LAVORO E A FARLO CON PASSIONE

Le persone che diventano milionarie non seguono la passione ma hanno voglia di emergere e, per questo motivo, sono disposte a svolgere con passione e determinazione qualsiasi attività legale. Le persone che seguono la passione, invece, continuano a ricercare il lavoro che si adatti ai loro desideri e, così facendo, non partono mai. "La passione – sostengono i milionari – è il premio che ti arriva per aver avuto voglia.

Ferma restando l'importanza della famiglia, se non sei disposto a lavorare sempre al tuo progetto: sabati, domenica, sere, ecc è perché quello che stai facendo probabilmente non ti piace. Vai a cercare qualcos'altro che ti accenda davvero.

In qualunque cosa che fai "sii un ossesso e un ribelle" – afferma uno dei milionari.

3. SII PREPARATO

Oggi se non sei preparato soccombi.

Formati. Impara da quelli che sono più bravi di te. Molti dei milionari raccontano di come siano andati a scuola da persone molto capaci prima di lanciarsi nel business che ha poi creato il loro successo.

Devi quindi cercare di studiare da bravi maestri, il meglio del meglio del settore e o costruire partnership con loro, oppure continuare a formarti anche in altro modo.



Se stai bene, attrai persone che stanno bene.

4. ABBI UN GRANDE SOGNO E NON SMETTERE DI PROVARCI FINO A QUANDO NON CI SEI RIUSCITO

Le cose di valore si costruiscono con il tempo.

Devi avere una grande tenacia e continuare a provare.

Devi avere il desiderio di diventare l'azienda numero 1 nel settore.

Tutte le volte in cui non ti senti compreso o ti senti fermato, cambia.

Ma non devi mai provare fino al rischio di fallire. Non fare una scommessa che ti potrebbe far perdere tutta l'azienda.

5. LAVORA PER IL SUCCESSO DI CLIENTI E COLLABORATORI

Vai dal cliente con un altro obiettivo che non è quello di vendere. Tu sei lì per creare valore per il cliente.

Ogni volta che vai da un cliente chiediti perché quel cliente dovrebbe comprare proprio da te e non da un altro.

Lavora per il successo dei tuoi collaboratori. L'azienda non deve generare solo profitto per l'imprenditore ma anche per i collaboratori.

Baldi, uno dei relatori intervenuti, afferma che devi essere un aggregatore di interessi, cioè tante persone devono sentire che tramite te raggiungono importanti risultati economici.

6. IL PROFITTO NON È MAI BANALE

Se pensi di usare un modello di business standard, avrai profitti standard, cioè la media del tuo settore. Per fare profitti straordinari devi, invece, cercare di sviluppare una soluzione innovativa, cioè un nuovo modello di business per il settore.

Gorini, l'ideatore di questo principio, afferma che lui ha fatto utili in Svizzera perché non vendeva immobili ma soluzioni di investimento con un sottostante immobiliare.

Quindi continua a fare il tuo business mentre sviluppi una soluzione sofisticata.

Ricorda: non si arriva mai al profitto con soluzioni banali.



7. CAPISCI DOVE STA IL BOOM A LUNGO TERMINE E INVESTI LI'

Devi pensare a dove starà il mondo tra 10 o 15 anni e avere il coraggio di investire ora in quel progetto.

8. SCEGLI LE PERSONE CON CURA, NON PRENDERE IL PRIMO CHE ARRIVA

Devi cercare di attirare in azienda delle persone straordinarie o devi comunque cercare di lavorare con persone straordinarie.

Il successo – dice uno degli imprenditori – è per il 10% quello che fai e per il 90% con chi lo fai. Le migliori idee di business non avevano a che fare solo con “che cosa faremo” ma anche “con chi lo faremo”.

Un imprenditore dice che se lui chiama i suoi collaboratori la domenica e questi non rispondono, non vanno bene. Le persone devono essere al centro dell'azienda ma l'azienda deve essere al centro delle persone.

Crea un ambiente armonico a tutti i costi. Non puoi portare in azienda il pirata.

Condividi con le persone sogni e risultati. Un imprenditore sostiene che lui divide l'utile netto in quattro parti uguali:

- a) Una parte accantonata
- b) Una parte reinvestita
- c) Una parte divisa tra le persone
- d) Una parte all'imprenditore

Abbi incentivi economici per tutti i collaboratori.

Sii veloce a mandare via le persone che non vanno bene.

Lavora incessantemente per il successo dei collaboratori.

9. ANCHE QUANDO GUADAGNI, MANTIENI UN RAPPORTO SANO CON IL DENARO

Conduci una bella vita ma mantieni uno stile di vita sano, non cadere nella follia. Non farti prendere dall'apparire. Mantieni un buon rapporto con la famiglia.

10. QUANDO NON TI SENTI COMPRESO DAI TUOI SOCI, TI SENTI FERMATO O SENTI CHE NON C'E' LEALTA, FORSE È ARRIVATO PER TE IL MOMENTO DI CAMBIARE



Ringrazio a nome di MBS e di OSM e di tutta la comunità di imprenditori che vi gravita attorno, Pierangelo Maren, Roberto Gorini, Davide Baldi, Tristano Ortolani e Mr. X che hanno condiviso le loro storie e azioni vincenti, tutti milionari, tutti graduati della business school MBS.

Per maggiori informazioni sui servizi della Business School MBS, la prima scuola di business dove sono gli imprenditori di successo a insegnare agli altri imprenditori: <http://www.opensourcemanagement.it/mbs-business-school/> o scrivi a info@opensourcemanagement.it

Paolo Ruggeri

Copyright © 2016

ENGAGE EDITORE SRLS

TUTTI I DIRITTI RISERVATI