

ESPANDERE UNA RETE DI CLIENTI

Relatore
Riccardo Iovino
Direttore Generale



INNANZITUTTO BUONGIORNO!

La prima buona notizia è che.....

Il mercato è pieno di clienti che stanno aspettando i nostri servizi,

il fatto è che...c'è bisogno di qualcuno che vada da loro a scoprire quello di cui hanno bisogno e offrirglielo

In sostanza bisogna focalizzarsi sul fatto che l'universo esterno sta aspettando che qualcuno faccia qualcosa...



QUINDI FACCIAMO !!



Questo non vuol essere uno spunto del tipo “so tutto io”, ma semplicemente un aiuto a prendere coscienza del fatto che ogni tipo di pensiero diverso che mi passi per la mente, tipo “ si però è difficile”, o , “nel mio settore è diverso” , oppure “aiuto c’è la crisi e poi ci sono anche i cinesi” ...

fondamentalmente ...

NON SERVE !!!



**Il principio che dovrebbe sempre guidarci ,
stile “ faro nella notte buia” è quello che :**

**nell’universo nessuna cosa possa restare in
un equilibrio stabile.**



TUTTO

**Tutto esiste in modo transitorio, infatti
l'universo così come qualsiasi mercato è in
continua trasformazione.**



Nulla può restare invariato ,
infatti anche una azienda non può avere sempre lo
stesso portafoglio clienti.

Il volume degli ordini , così come il numero di
clienti

o si espande

o si ritira,

QUINDI...



O... pianifichiamo di espandere in continuo la nostra rete vendita

Oppure stiamo pianificando di ridurre piano piano la nostra presenza sul mercato, con la conseguenza che inequivocabilmente.....



QUALCUN ALTRO, si prenderà i nostri clienti e si espanderà al posto nostro!

Quindi abbiamo un'unica possibile strategia di fronte!

Espanderci!



Qualche tempo fa ho letto un'intervista a Leonardo Del Vecchio, credo sia uno dei maggiori imprenditori Italiani,

Questo signore ad oggi ha circa 65.000 dipendenti in Italia, e produce occhiali che vende pure all'esercito cinese ...

Nel centro della sua intervista diceva che il suo più grande orgoglio è quello di continuare ad assumere, e che dovrebbe essere una vergogna dover mandare a casa del personale ...



Circa 18 mesi fa , avevamo a Torino un commerciale che funzionava anche da responsabile area.

Venduto sempre “ bassino” , giusto appunto sufficiente per far lavorare le maestranze..

Il suo discorso tipo era:

«Fate presto voi a dire, ma qui a Torino c'è crisi, certi prezzi non si possono fare...

È bene accontentarsi !»



Guardate, per un pò di tempo anch'io ho pensato che a Torino fossero tutti dei poveracci, che ci fosse poco lavoro e che i prezzi fossero davvero bassi...



Poi però , non potendo più reggere una condizione dove , anche la nostra responsabile , tornando da Torino aveva sempre uno strano mal di testa ,

abbiamo deciso che sarebbe stato meglio per lui, oltre che per noi , che andasse a fare qualcosa altrove...



Abbiamo corso di perdere la maggior parte dei già pochi clienti ,ma fiduciosi della selezione, abbiamo inserito una nuova risorsa.

Dopo 6 mesi invece l'area era davvero diversa, avevamo assunto una persona di valore e magicamente , i clienti di Torino non erano più poveri!!

Anzi , accaniti innovatori e sperimentatori di nuove tecnologie.

Ma non finisce qui!



Avendo messo in moto la macchina della selezione ci siamo resi conto che erano rimasti nel nostro database numerosi nomi di giovani con spiccate doti commerciali , ma ai quali non saremmo stati in grado di offrire un posto di lavoro fisso.

Da qui un'idea.



Proviamo a dare a questi ragazzi una possibilità .

Un contratto come procacciatori occasionali, un una lista di clienti potenziali da contattare , un minimo come anticipo provigionale ,ma soprattutto la promessa che al raggiungimento degli obiettivi , ovvero un determinato numero di clienti acquisiti sufficienti a generare lavoro per due squadre di operai e loro stessi .



LI AVREMMO ASSUNTI IN AZIENDA



con questa sfida sono entrati effettivamente a far parte del gruppo in pochi mesi



3 giovani nuove risorse !!!

Con un risultato di
38 nuovi CLIENTI
acquisiti



ECCOLI !!!



ED ORA IL GIOCO CONTINUA !!!



