

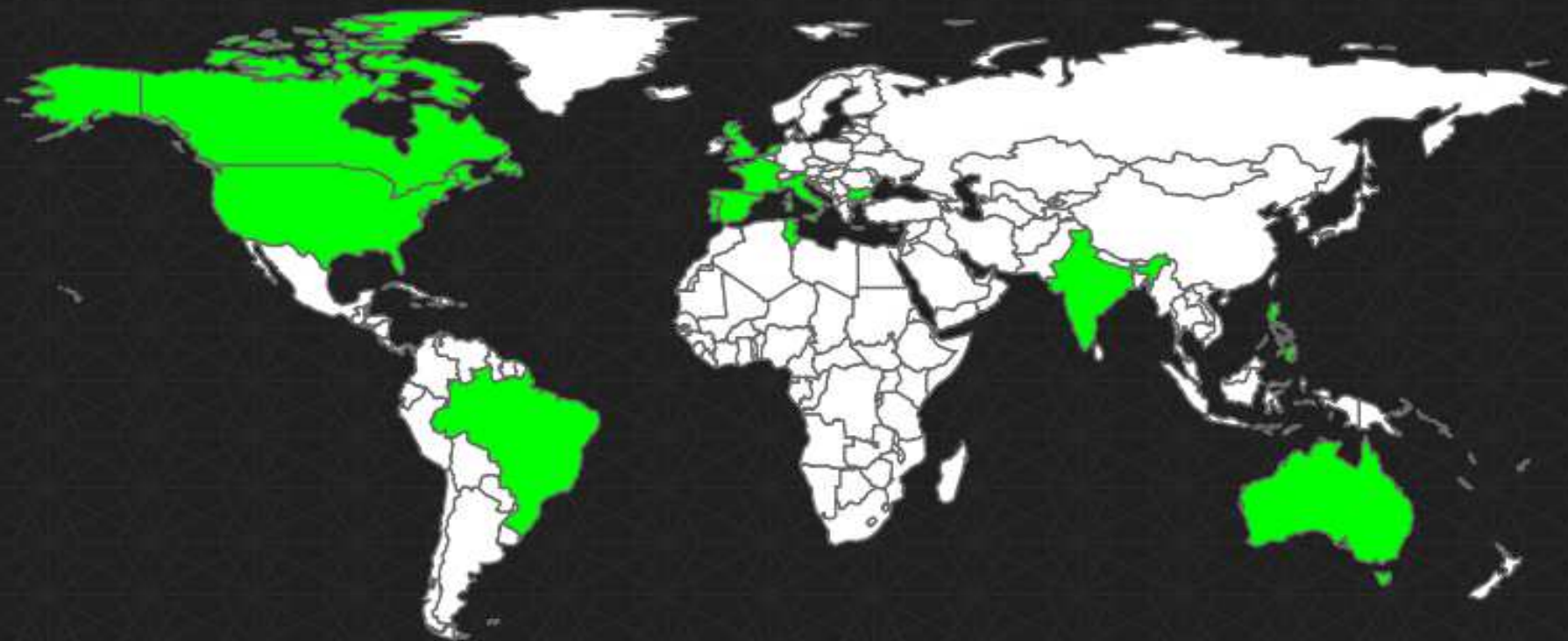


OPEN SOURCE MANAGEMENT
INTERNATIONAL GROUP

3) COSTRUISCI UNA MULTINAZIONALE TASCABILE

Diapositive
dell'intervento:
www.paoloruggeri.it

Countries where we delivered services in 2015



USA
BRAZIL
UK
SPAIN
ITALY
BULGARIA
FRANCE

PORTUGAL
CANADA
AUSTRALIA
PHILIPPINES
HOLLAND
INDIA
TUNISIA


OPEN SOURCE MANAGEMENT
INTERNATIONAL GROUP



«Alla HSBC crediamo che nel futuro anche la più piccola delle aziende dovrà essere una multinazionale»

*«Perché non vieni a
vendere la tua
consulenza negli Stati
Uniti?»*

comfort

=

consumo

scomfort

=

creazione



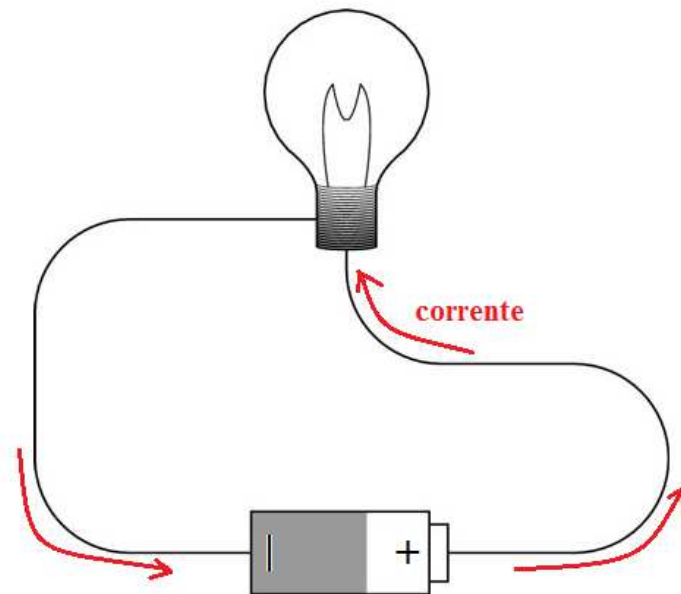
Salta nel Futuro!



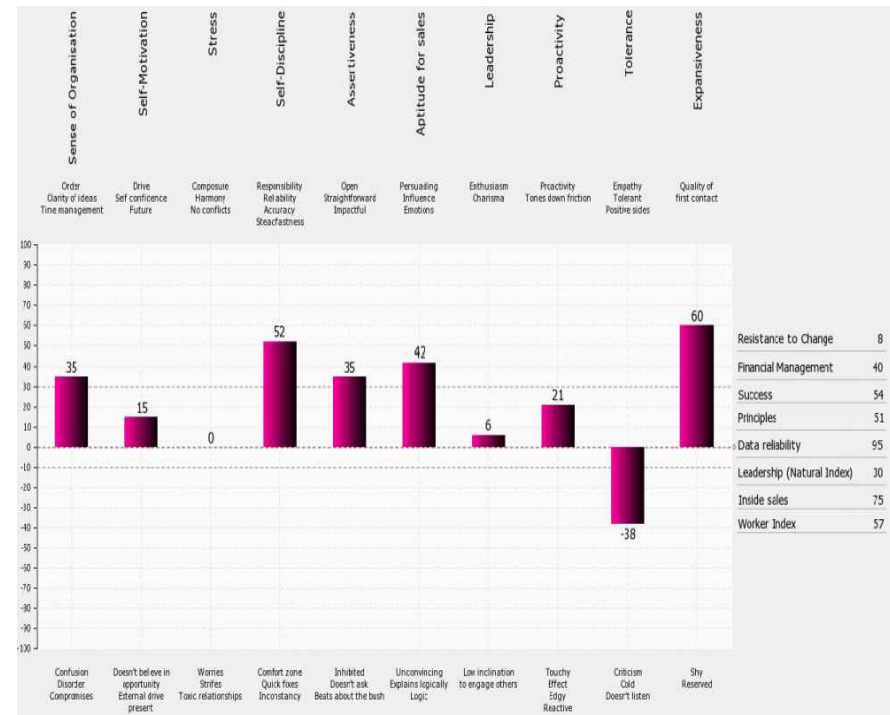
- Pronti
- Fuoco
- Mira

- Pronti
- Mira
- Mira
- Mira
- Mira

- 1) International o Espansione = **Innovazione.**
- 2) Trova in Italia un **partner con il tuo stesso desiderio di avere successo** (non associarti con persone che hanno altri obiettivi)



- 3) **Etica**: avere un alto livello etico quando si ha a che fare con persone di culture diverse è fondamentale
- 4) Trova le **persone giuste nel Paese straniero**. Cerca di sviluppare con loro una relazione che non sia solo business.



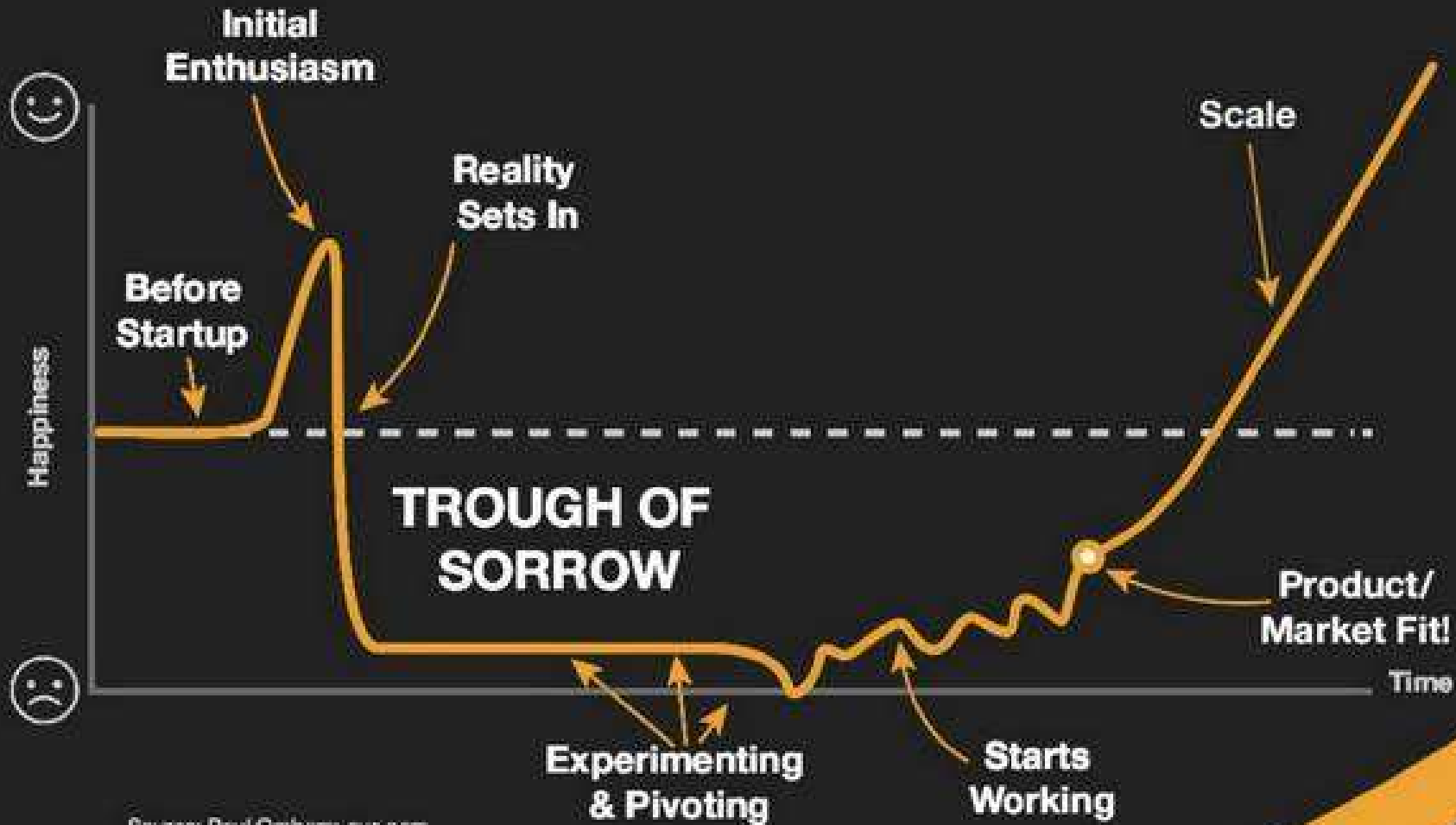
5) Impara a
mantenerti
entusiasta
quando lavori su
cose noiose o
difficili



6) Lavora a **step**. L'espansione internazionale richiede tempo. Non abbandonare anche se all'inizio non ottieni risultati.

7) Costruisci un **brand** internazionale per la tua azienda.

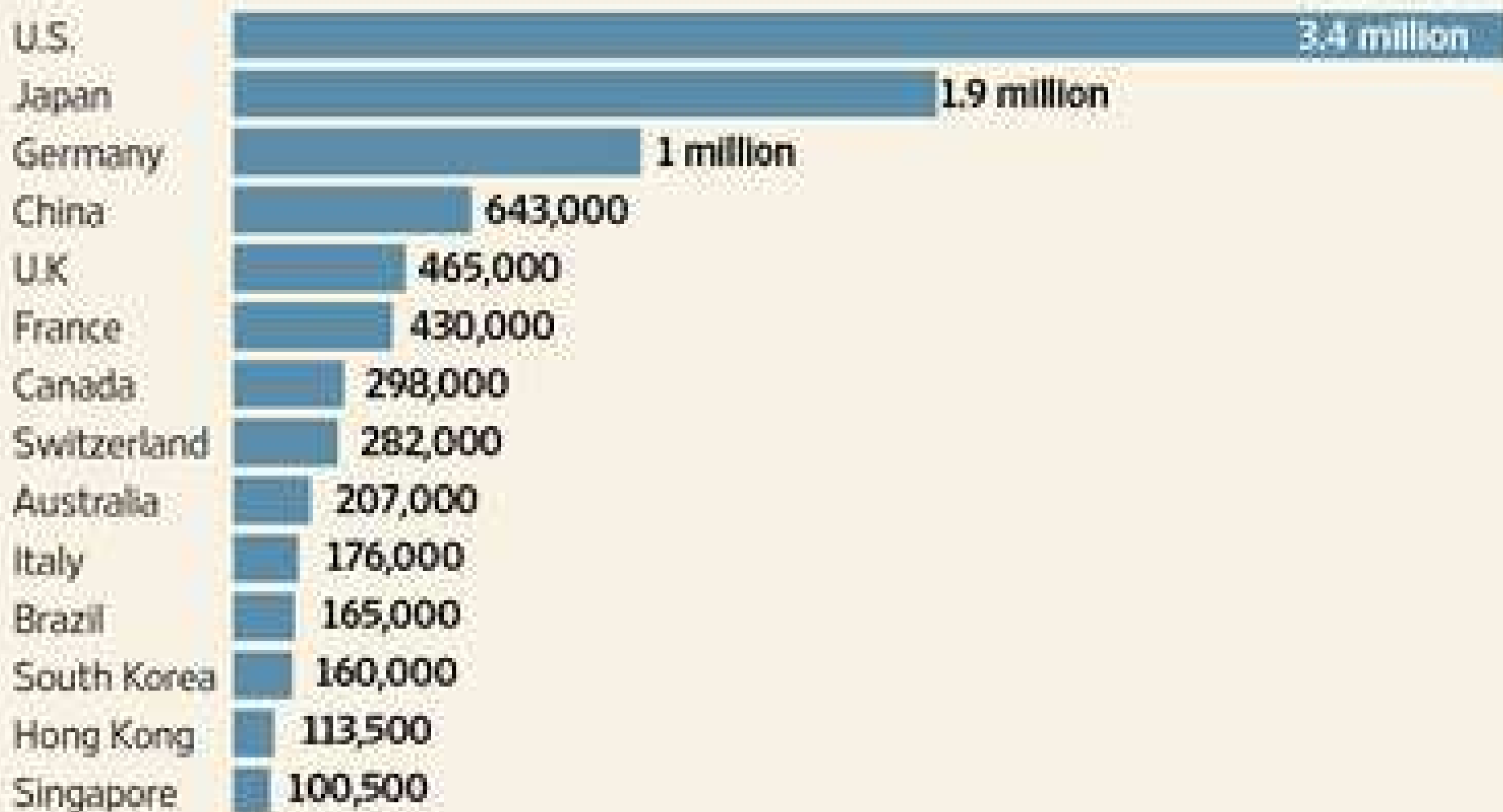
The Startup Curve



Source: Paul Graham, avc.com

World Millionaires

High-net-worth individuals* by country in 2012

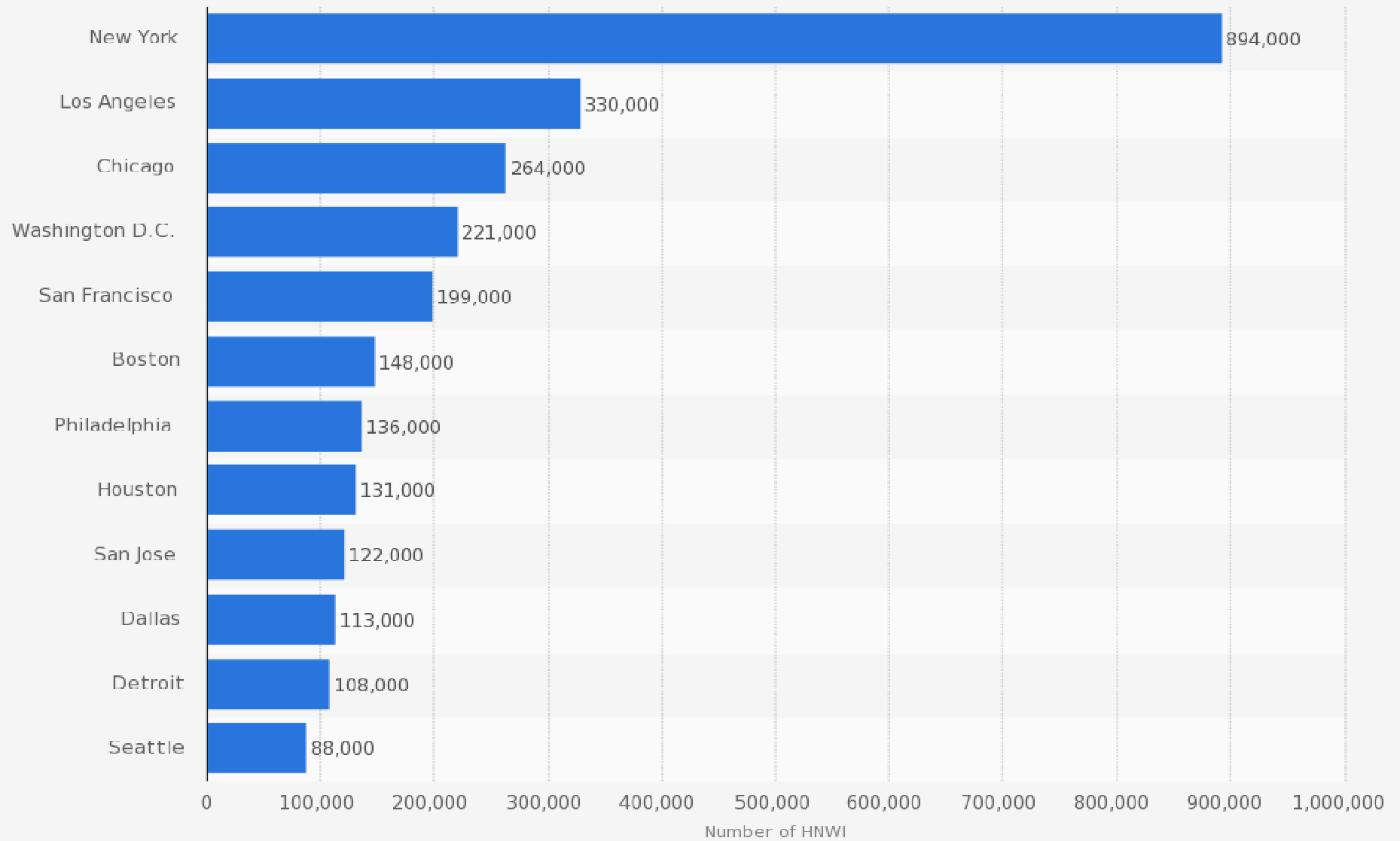


*Individuals with US\$1 million or more in investable assets

Source: Capgemini, RBC Wealth Management

The Wall Street Journal

Number of high net worth individuals in the biggest metropolitan areas of the United States in 2014



Source:
Capgemini
© Statista 2015

Additional Information:
United States, 2014

