

OPEN SOURCE MANAGEMENT



**OPEN SOURCE MANAGEMENT**  
INTERNATIONAL GROUP

---

**THE NEW LEADERS!!!**

[www.opensourcemanagement.it](http://www.opensourcemanagement.it)

**Successo Economico**

**• Crescita Personale**

**Valori**

**Spiritua  
lità**

**Conosc  
enza**

**Relazio  
ni**

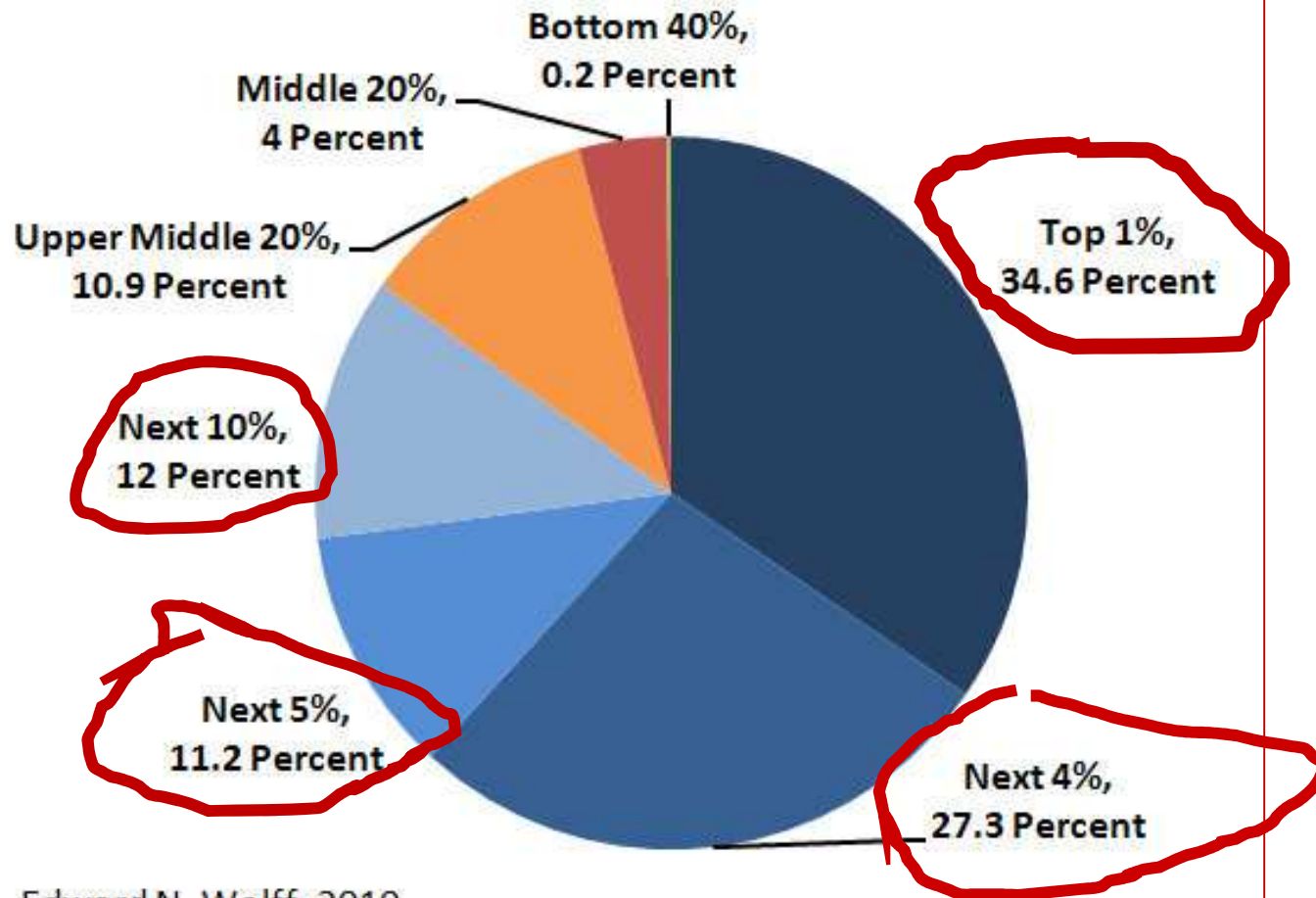
**• Impatto sociale**

**• Persone e opportunità di qualità**



# 19% CONTROLLA 85% RICCHEZZA

## U.S. Distribution of Wealth, 2007



Edward N. Wolff, 2010



**OPEN SOURCE MANAGEMENT**  
INTERNATIONAL GROUP

---

# 1) STRATEGIA SOSTENIBILE

# Innanzi tutto chi sono?

- **Tecnico?**
- **Manager?**
- **Imprenditore?**



# Entrate Passive

- Royalties (libri, franchise, licenze)
- Cedole obbligazionarie
- Pensioni
- Affitti (immobili o aziende)
- Interessi
- Dividendi dalle aziende



**Entrate Passive > Stile di Vita**



**Aumentare la  
prosperità in  
azienda**

**a) Pagare il  
dividendo**

**a1) Investire il  
capitale anche in  
attività al di fuori  
dell'azienda**

**b) Costruire un  
sistema che  
possa essere  
replicato**

**b1) Generare  
rendite passive  
per l'azienda**

# RICH STRATEGY

- 1) Aumenta il tuo valore di scambio
- 2) Controlla e misura il denaro
- *(3) Costruisci un'azienda che paghi il dividendo)*
- 4) Spendisci meno di quello che incassi.  
(Risparmia per costruire un capitale)
- 5) Investi il capitale che ti sei creato per generare rendite passive

**Un'azienda produce  
solo il denaro che  
pensa di  
necessitare**



OPEN SOURCE MANAGEMENT  
INTERNATIONAL GROUP

---

## 2) AZIENDA PROSPERA

**PIL ITALIA**  
**2007-2015**  
**- 7,5%**



**Business Idea = Folle**

# **1) GENERA VALORE**



**comfort**

=

**consumo**

**scomfort**

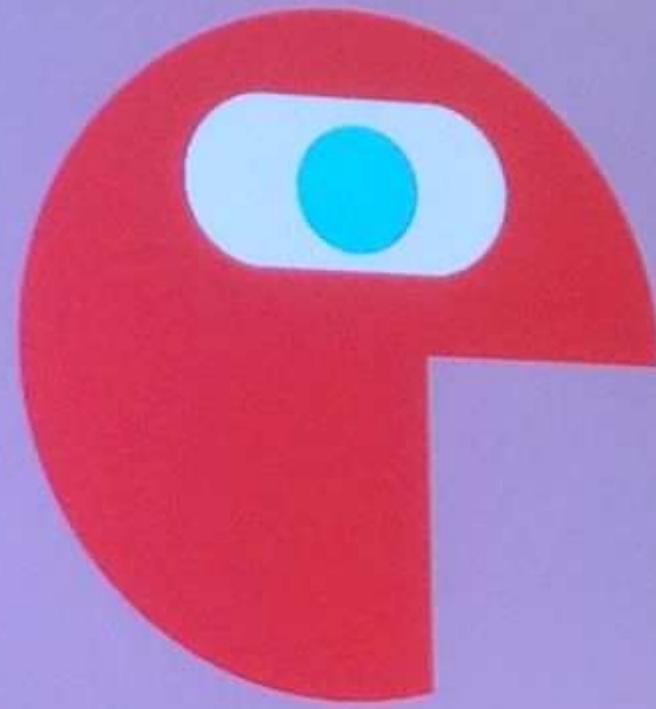
=

**creazione**



Accettare una sfida  
che ti fa paura...

**Fare una scelta  
coraggiosa**



**No one talks about  
things that haven't changed**

---

© 7yearband

# OUT OF THE COMFORT ZONE



# **2) ABBRACCIA IL MARKETING**

€ £ ¥ \$ ???



# A) CONOSCI IL MERCATO

- Età media di chi compra casa:  
38,7 anni
- Nel 2004 → **9,4 milioni** di  
persone tra 30 e 39 anni
- 2014 → **8 milioni**
- = 700.000 clienti in meno



**CRESCITA E-COMMERCE  
ITALIA**

**- 8 %**

**dal 2008 al 2015**

**CRESCITA ITALIA**

**+ 350%**



# MARKETING: BIDIMENSIONALE



- Slogan
- Sito
- Fiere
- Pubblicità

# MARKETING: TRIDIMENSIONALE



- Eventi
- Alleanze
- Relazioni
- Social

- 🏠 Home
- 🔥 Tendenze

L MEGLIO DI YOUTUBE

- 🎵 Musica
- 🏆 Sport
- 🎮 Giochi
- 🎬 Film
- 📺 Programmi TV
- 📰 Notizie
- 📺 Dal vivo
- 📺 Video del momento
- 📺 Video a 360 gradi



## Ambrina04 Flash

- Home page
- Video
- Playlist
- Canali
- Discussione
- Informazioni
- 🔍

29.843 iscritti • 4.448.426 visualizzazioni

Data iscrizione 11 feb 2014



- I clienti vengono ingaggiati per promuovere (Apple, Gessi, clienti che condividono, ecc)

La gente AMA quello che fai



**Find the killer!**

Se non hai davvero  
deciso di inseguire una  
meta, il tuo cervello non ti  
mostrerà tutte le  
opportunità che esistono  
davvero per fare dei  
progressi

**3) DECIDI**

**COSA VUOI**

**(ESCI DAI PROBLEMI SOGNANDO)**



**Due ambienti:**

**MENTAL** ↔ **MATERIAL**

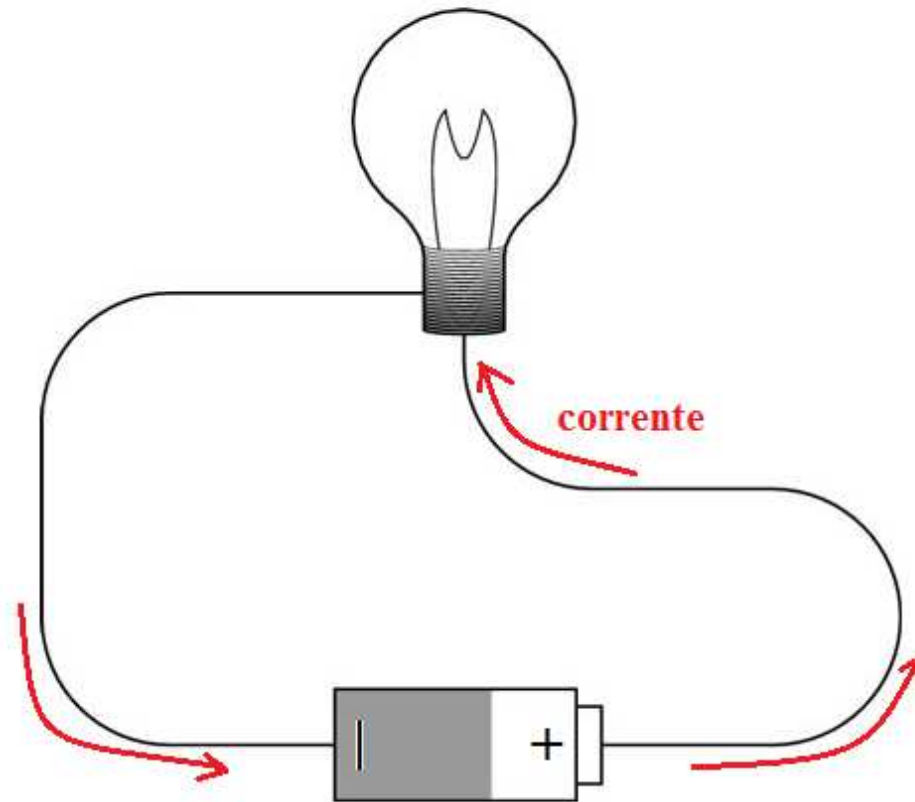
# Prototipizza rapidamente



- Pronti
- Fuoco
- Mira

- Pronti
- Mira
- Mira
- Mira
- Mira

# 4) IL MONDO SI BASA SUL DUE



# STAI PUNTANDO SUI COLLABORATORI GIUSTI?



**5 caratteristiche  
delle persone che  
dovrebbero lavorare  
con te**

# NESSUN CAMBIAMENTO

- 2 mesi di formazione paziente ma non ci sono cambiamenti (le cose ti ritornano indietro)
- I tuoi tentativi di motivare la persona ti colpiscono di ritorno o vengono usati contro di te
- Se la produttività rimane bassa, la persona o ha una situazione personale difficile o un altro obiettivo

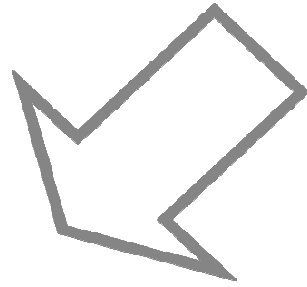




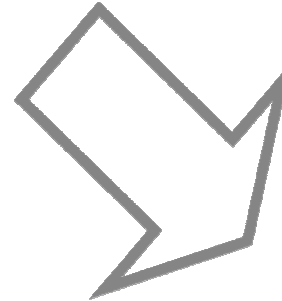
**5) Trova e inserisci almeno  
1 super campione delle  
vendite (e formati tu per  
diventare davvero  
davvero bravo)**

**Le vendite in un'azienda moderna sono una religione**

# NON HO CHIUSO



• **CAUSA**  
(I am the  
source  
thus I can  
learn)



• **EFFETTO**  
(It is the  
customer,  
the market,  
etc)

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

Ora che hai  
sperimentato  
un'emozione saresti  
motivato ad agire

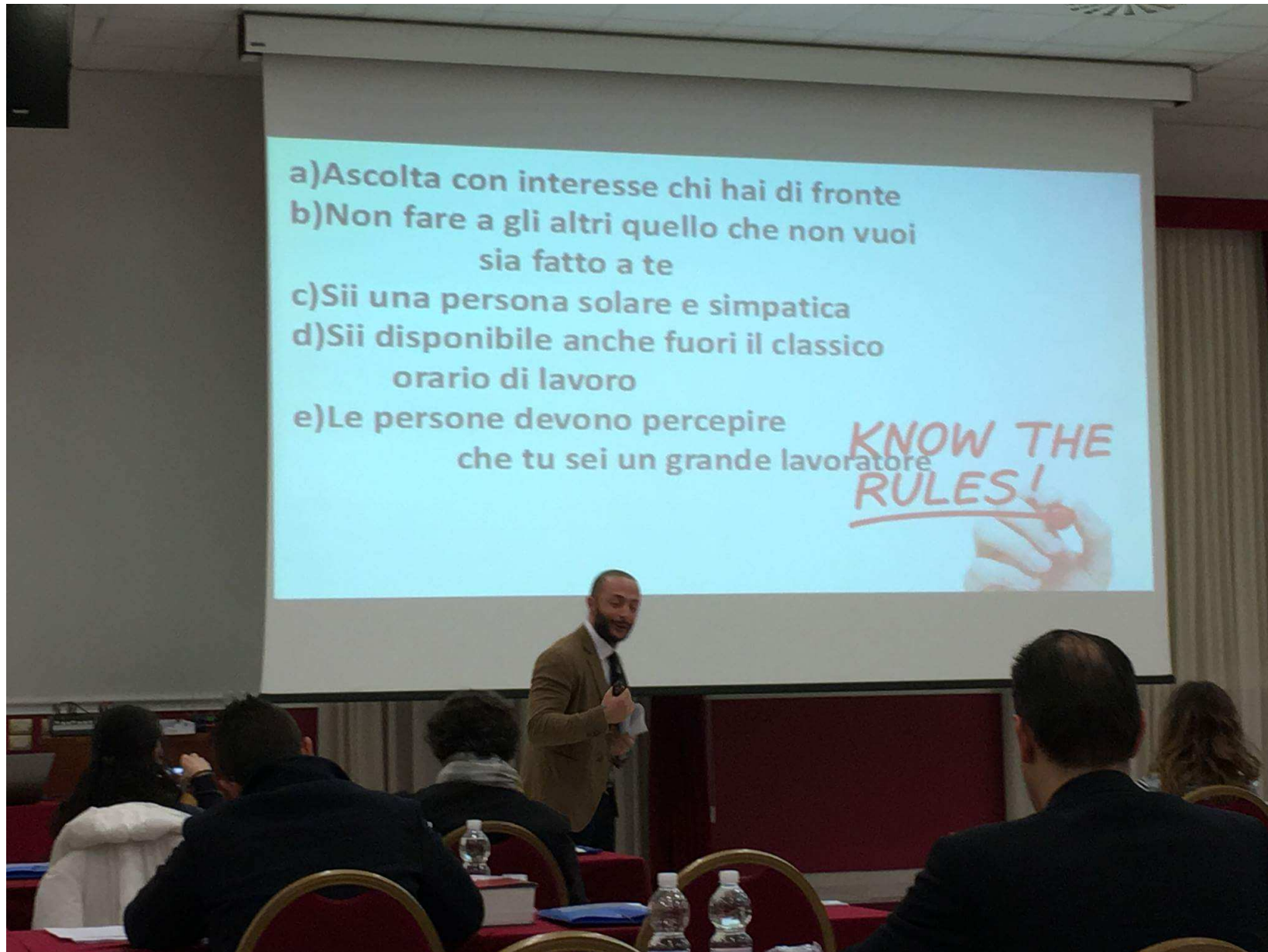
**Le persone comprano (except e-commerce) quando:**

- a) Sentono che il loro **bisogno** è stato compreso
- b) Quando gli piace e **sono attratti** dal venditore
- c) Quando hanno sperimentato un **emozione**



**Sforzo**







# Characteristics of the Great Salesperson

- Ascolta con Interesse
- Non fare ad altri quello che non vorresti fosse fatto a te
- Sii una persona solare e simpatica (sii eccitato riguardo al tuo lavoro)
- Sii sempre disponibile al di fuori delle ore di lavoro
- Le persone devono percepire che tu sei davvero un grandissimo lavoratore.

**6) Imposta il business  
in modo che siano  
tante le persone che  
possano avere  
successo e  
guadagnare**

**Diventa un'entrata passive per quelli più bravi di te**



OPEN SOURCE MANAGEMENT  
INTERNATIONAL GROUP

---

### **3) COSTRUISCI UNA MULTINAZIONALE TASCABILE**

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

***Assumere un  
export manager?***  
***(18-25.000 euro anno + provvigioni)***

**A) Visita (e cerca di capire) il Paese dove vorresti fare business**



- **Visita la Camera di Commercio Italiana locale e qualsiasi azienda Italiana simile alla tua che stia facendo business nel Paese.**
- **Capisci fiere e opportunità di distribuzione**

## **B) Trova delle risorse locali**

- Parla con le aziende italiane del tuo settore che ci sono già state o con altre aziende di settori attigui.
- Partners (camera di commercio italiana, soci locali, consulenti, collaboratori part time).
- Se tu potessi partire acquisendo come clienti aziende Italiane che già hanno delocalizzato sarebbe eccezionale.



## **C) Costruisci un business plan che tenga conto dei soldi e delle risorse**

- I programmi falliscono principalmente per mancanza di qualcuno incaricato o per risorse economiche inadeguate

# D) Sii Committed (deciso/impegnato)



# The Startup Curve



Source: Paul Graham, [a16z.com](http://a16z.com)

**«I have no money...»**

**«I have no project...»**

**Internazionalizzare  
rende la tua azienda  
più forte anche in  
Italia**



OPEN SOURCE MANAGEMENT  
INTERNATIONAL GROUP

---

## 4) COSTRUISCI E FAI FRUTTARE UN CAPITALE

**Entrate Passive > Stile di Vita**

**Prima domanda:**

**Ce l'hai un  
capitale?**



**Capitale =  
somma di denaro  
messa a frutto**

**(e di cui potresti fare a meno)**

# No Capitale



- Risolvere un problema
- Scambio in abbondanza
- Eccitazione
- Controllo dei costi
- Cash flow
- Duplicare

# La generazione **del Capitale**

- 1) Vendere, fatturare e incassare il più possibile
- 2) Spendere meno di quanto si incassi
- 3) Incassarli prima di spenderli
- 4) Mettere da parte un “cuscinetto” di contanti che ci ripari in caso di cadute  
(Paga il dividendo)
- 5) Rifiutarsi di spendere le riserve in caso di cadute
- 6) Pensare con la nostra testa quando tutti ci tirano da qualche parte

# La regola d'oro



- Non comprare mai qualcosa per speculazione.
- Compra solo qualcosa che vorresti tenerti per sempre.
- Pensa al valore!

# Seconda Regola

- Fatta eccezione per la Borsa Italiana e tutte quelle aziende davvero sopravvalutate (mode), tutto quello che scende, prima o poi tornerà a salire.
- Devi essere paziente e non avere bisogno subito dei soldi.



# **Costruisci un fondo obbligazionario (My pick today)**

- Argentina (obbligazioni Euro)
- Turchia (obbligazioni Dollaro)
- Brasile (obbligazioni Dollaro)
- Russia (obbligazioni Dollaro)
- Portogallo (obbligazioni Euro)

# Costruisci un fondo Nasdaq (My pick today)

- Google (Alphabet)
- Facebook
- Tesla
- Amazon



**«Sell in May and go away!!»**





**OPEN SOURCE MANAGEMENT**  
INTERNATIONAL GROUP

---

**C) INVESTI IN IMMOBILI  
DOVE ANDRESTI A VIVERE**

# REGOLE

- 1) Compra solo ciò che non avresti problemi a tenerti perché ti piace. Tu ci andresti a vivere?
- 2) Un immobile ha valore se, affittandolo, rende almeno il 3-4% **netto** (tolte tutte le spese) all'anno. Altrimenti lascia perdere.
- 3) Oppure compra se è un posto che ti piace davvero (ci andresti a vivere?) e vedi che quell'immobile ti arriva a un prezzo molto basso.
- 4) Se hai i soldi compra tutto quello che ti piace perché aumenterà in valore.

# Oggi comprerei...

- Una casa a Key West, terra nelle Keys
- Firenze, centro città
- Boschi o terreni intorno a Bologna (tagli piccoli)
- Sao Paulo Avenida Paulista (però lo farei per speculazione, quindi non lo faccio)

# AZIENDE

- Investi in aziende che producano cash flow
- Innovare il mercato con un modello di business sostenibile (low cost)
- Avvia nuove aziende con i tuoi dipendenti migliori



OPEN SOURCE MANAGEMENT  
INTERNATIONAL GROUP

---

**COSTRUIRE LA PILA  
EMOZIONALE**

# La nuova benzina è spirituale

- Non sono gli specialisti a risolvere i problemi ma le persone alte di tono

**Fede**





**MOLTE DELLE AZIONI (tutte?)  
E ATTEGGIAMENTI CHE  
PORTANO ALLA  
PROSPERITA' SONO  
CONTRO-INTUITIVE, A PRIMA  
VISTA CONTRARIE ALLA  
LOGICA**

# PRINCIPI **CONTROINTUITIVI**

- Scambio in abbondanza
- Per persuadere devi ascoltare
- Le persone comprano i venditori e non il prodotto o servizio.
- La competenza tecnica è meno importante della competenza relazionale
- Avvantaggiarti violando l'etica in realtà ti costa di più dei vantaggi che ottieni
- La storia è più importante del prodotto

- Per correggere i lati negativi di un collaboratore devi lavorare sui suoi lati positivi
- Chi ha la motivazione denaro quale unica motivazione, ha sempre problemi di soldi
- Se abbandoni le proprietà contese, perdi oggi ma poi avrai molto di più.
- Se vuoi che le cose cambino... come prima cosa devi cambiare tu
- Se vuoi fare clienti devi poterli sprecare
- Gli individui stanno meglio nella misura in cui si sentono pericolosi per gli altri

- Per essere un grande leader e ottenere cose fatte dagli altri, devi servire i tuoi uomini.
- Se vuoi avere più tempo, devi fissarti in agenda del tempo riservato a fare le cose davvero importanti
- La realtà è un'illusione, mentre l'illusione è la vera realtà.