

**MBS**My  
**Business  
School****LE AZIONI VINCENTI PER  
INCREMENTARE I FATTURATI****IN PILLOLE****PROSSIME DATE  
MBS BOLOGNA****24 - 25 settembre 2013  
CREAZIONE E GESTIONE  
DEL DENARO****22 - 23 ottobre 2013  
GESTIONE E CREAZIONE  
GENERARE EMOZIONI****AFORISMA DEL MESE**

**" Gli ostacoli non mi  
fermano.  
Ogni ostacolo si sot-  
tomette alla rigida  
determinazione. Chi  
guarda fisso verso le  
stelle non cambia  
idea "**

*Leonardo Da Vinci***Open Source Management****Sede di Bologna  
Tel. 051.8490411  
Fax 051.8490155****Sede di Verona  
Tel. 045.995216  
Fax 045.8795989****www.mybusinessschoolbologna.it  
www.opensourcemanagement.it  
www.paoloruggeri.it**

La Newsletter riservata ai clienti MBS per approfondire i temi degli interventi che hanno movimentato le due giornate della My Business School a BOLOGNA

**COME MAI GLI INDIVIDUI ( E LE AZIENDE ) NON  
REALIZZANO LE PROPRIE METE ?**

*Paolo Ruggeri, Socio fondatore e Direttore Tecnico OSM ci ha spiegato come la paura di fare scelte difficili si trasforma in entusiasmo.*

Avrai notato che ogni volta che persegui **un grande obiettivo** all'inizio non hai nessuna soddisfazione. Ti ritrovi al contrario, ulteriore lavoro, delusioni e frustrazione.

La prima sensazione che proverai sarà la **paura** ("perderò un sacco di soldi?","avrò fatto la scelta giusta?"). La paura é il coraggio di fare scelte difficili. Ma se la affronti davvero questa si trasforma in **entusiasmo**.

Se non c'è un deciso impegno da parte tua, abbandonerai.

Non é sufficiente prefiggersi una meta e aspettare che essa si avveri miracolosamente solo perché si é deciso così. Per perseguire la tua meta dovrai **pianificare** esattamente le azioni da mettere in campo per raggiungerla.

Allora... **COME RENDERE IL TUO SOGNO UNA REALTA'?**

- **Fissa una META**, un grande obiettivo che vorresti realizzare.
- **Dai delle DIRETTIVE DI CONDOTTA**, ovvero le regole che dovrà seguire la tua organizzazione. Queste rappresentano le lezioni che abbiamo imparato e che non dobbiamo mai disimparare. Un esempio di direttiva di condotta é: "**Non distogliersi** dalla propria attività principale elargendo energie economiche e fisiche ad altre attività o interessi".
- Metti per iscritto dei **PIANI**, quali sono i 5-6 passi principali che eseguirai per realizzare la meta?
- Stila un **PROGRAMMA**, una serie dettagliata di punti che dovrete eseguire per realizzare i piani. Il programma sarà una guida per te e i tuoi collaboratori e ti guiderà passo passo.



**[Scarica le slide dal sito paoloruggeri.it](http://www.paoloruggeri.it)**

### SI PUO' FARE

*Piero Cazzorla che gestisce, insieme al padre e a propri fratelli, Edilceram azienda pugliese che commercializza pavimenti, arredo bagno e rivestimenti, ci ha raccontato come ha superato i confini nazionali attraverso la vendita on line di prodotti di fascia alta e da tre anni continua a crescere.*



“Quando inizialmente ho parlato con i miei familiari del progetto ho trovato un po’ di diffidenza. Mio fratello è l’unico che all’inizio ha creduto nelle potenzialità della mia idea di vendere i prodotti di fascia alta attraverso internet”.

E’ iniziato così il racconto di Piero Cazzorla di Edilceram della sua esperienza nella creazione di un sito dedicato alla vendita on line di pavimenti, arredo bagno e rivestimenti rivolto in particolare al mercato estero.

All’inizio sembrava rischioso perché l’idea che trovavo più spesso è che nessuno comprenderebbe prodotti di fascia alta via internet. Invece facendo una ricerca attraverso i principali motori di ricerca ho scoperto che **all’estero c’è molta richiesta di prodotti made in Italy di fascia medio alta**.

Siamo partiti con un investimento minimo, un computer nello scantinato della nostra azienda. Abbiamo iniziato con un negozio su ebay che alla modica cifra di 15 euro al mese ci ha permesso di presentare on line tutti i nostri prodotti.

Il passo successivo è stato quello di chiederci se noi li avremmo comprati quei prodotti. Era necessario **creare un rapporto di fiducia** con clienti che si trovano a 10.000 km di distanza.

Gli aspetti su cui abbiamo lavorato sono stati:

- un sistema di pagamento tutelante
- un surplus di garanzia di 2 anni oltre a quella standard
- il made in Italy

Il primo anno partendo da zero abbiamo fatturato 97mila euro e nei due anni successivi abbiamo sempre incrementato **del 100% circa ogni anno**.

Ovviamente lavorando prevalentemente con l’estero abbiamo rivisto tutta la comunicazione in inglese. Gli elementi che ci hanno permesso di ottenere successo sono stati:

- Qualità al cliente
- Garanzia
- Risposte rapide e incisive
- disponibilità nel fornire supporto e informazioni tecniche
- Orari no stop ( fuso orario, transazioni notturne )
- Conoscenza delle lingue.

Oggi abbiamo un sito dedicato con un catalogo molto vasto di articoli con i quali soddisfiamo le richieste di clienti americani, australiani e cinesi. Se chiedete a un cinese o un americano se sente la crisi... vi chiederà: **“quale crisi ?”**. Vogliamo diventare il **primo sito made in italy** che propone l’arredo bagno in tutto il mondo. **Abbiamo una meta chiara e vogliamo raggiungerla.**

**MBS**My  
**Business  
School****LE AZIONI VINCENTI PER  
INCREMENTARE I FATTURATI****IN PILLOLE****PROSSIME DATE  
MBS BOLOGNA****24 - 25 settembre 2013  
CREAZIONE E GESTIONE  
DEL DENARO****22 - 23 ottobre 2013  
GESTIONE E CREAZIONE  
GENERARE EMOZIONI****AFORISMA DEL MESE**

**“ Gli ostacoli non mi  
fermano.  
Ogni ostacolo si sot-  
tomette alla rigida  
determinazione. Chi  
guarda fisso verso le  
stelle non cambia  
idea ”**

*Leonardo Da Vinci***Open Source Management****Sede di Bologna  
Tel. 051.8490411  
Fax 051.8490155****Sede di Verona  
Tel. 045.995216  
Fax 045.8795989****www.mybusinessschoolbologna.it  
www.opensourcemanagement.it  
www.paoloruggeri.it****GIOCO MBS 2013. 3° TRIMESTRE  
CONTINUA LA SFIDA**

*Anche questo mese stravince il gioco degli incre-  
menti di fatturato mensili, Marco Postiglione di  
Incrementtha*



Ogni mese premiamo le 5 migliori aziende, ovvero  
quelle con maggior incremento di fatturato rispetto  
allo stesso mese dell'anno precedente. A queste a-  
ziende verranno assegnati dei punti come nel moto GP (5 punti al primo, 4 al  
secondo, 3 al terzo, e così via).

Il vincitore trimestrale riceverà come premio il rimborso del 50% di quanto investi-  
to per l'imprenditore nella formazione MBS negli ultimi 3 mesi.

Il vincitore trimestrale riceverà come premio il rimborso del 50% di quanto investi-  
to per l'imprenditore nella formazione MBS negli ultimi 3 mesi.

Ecco la classifica di Agosto della **MyBusinessSchool di Bologna**:

1. **Incrementtha, settore formazione + 231,84%**
2. **Edilceram, settore edilizia+ 53,62%**
3. **Studio Poggiati, settore odontoiatrico, + 25,59%**
4. **Crespi, settore forniture per panificazione, + 22,23%**
5. **Friulpallet, settore imballaggi, + 18,65%**

Come vedete, **battere la crisi** è possibile !!!!

Cosa dicono gli imprenditori presenti all'MBS di agosto che incrementano e bat-  
tono la crisi:

**Giuliano Lanzetti - Bounty;** luglio è andato bene. Il trend continua ad essere po-  
sitivo. Pensavo di non poter superare il successo dell'anno scorso, ma ho capito  
che non devo mettere più limiti alla crescita.

**Franco Petrigh - Friulpallet;** Grazie a una serie di azioni che abbiamo fatto nei  
mesi scorsi abbiamo incrementato il numero dei clienti.

**Filippo Spinelli - Crespi;** prima di tutto ho deciso di cambiare io, poi ho lavorato  
sugli aspetti positivi dei miei collaboratori e sull'innovazione.

**Fabio Poggiati - Studio Poggiati;** abbiamo fatto un grande lavoro con la segrete-  
ria per il richiamo di tutti i pazienti fermi riattivandoli. Questo ha generato i risul-  
tati positivi di questi ultimi mesi.

**Piero e Adriano Cazzorla - Edilceram;** Siamo tornati dai clienti e abbiamo inizia-  
to a formare le persone. L'obiettivo era portare aziende leader ai professionisti  
ed imprese che lavorano con loro perché potessero trasferire le informazioni ai  
loro clienti. Abbiamo smesso di guardare giornali e tv e abbiamo iniziato a parla-  
re con la gente per capire cosa sta succedendo veramente intorno a noi.

**Marco Postiglione - Incrementtha;** Oltre ad aver fatto un grande fatturato nel  
mese di luglio abbiamo superato alcune idee sbagliate che ci portavano a pensa-  
re che nei mesi estivi fosse impossibile visitare un centro estetico. Come ovvia  
conseguenza e il fatturato d'estate calava. Ora ho smesso di credere nella stagio-  
nalità e il risultato ci da ragione.

### I FATTORI SCARF

Intervento di Paolo Ruggeri sui fattori importanti per far andare bene un gruppo

SCARF Model of Social Threats and Rewards



I fattori SCARF possono essere applicati in tutte le situazioni in cui le persone collaborano in gruppi come accade proprio in una impresa. In particolare l'imprenditore/il manager deve tenere conto di questi fattori per far prosperare il proprio gruppo:

**Status;** lo stato di una persona all'interno del gruppo, dell'organizzazione. La persona reagisce quando qualcuno compie delle azioni che lo minacciano o che lo mettono in discussione.

**Certezza;** bisogna avere un piano chiaro altrimenti le persone cominciano ad essere insicure sul futuro. La mancanza di sicurezza su un progetto aziendale porta incertezza nel gruppo.

**Autonomia;** rispetta i ruoli, lascia decidere le persone e rendile autonome.

**Relazionalità;** l'individuo è più produttivo quando sente che all'interno del gruppo c'è qualcuno che si prende cura di lui.

**Fairness (Equità);** ci deve essere equità negli scambi. I compensi devono essere percepiti come proporzionati al lavoro svolto.

### VOLER BENE ALLA PROPRIA AZIENDA E AI PROPRI COLLABORATORI

Filippo Spinelli della Crespi, azienda specializzata nelle forniture ai panificatori, ci ha raccontato la sua esperienza di miglioramento personale e aziendale che da 4 anni lo sta portando ad incrementare i propri fatturati.

Ho iniziato a fare attività di formazione e miglioramento personale un po' scettico. Volevo prima vedere se effettivamente questo mi avrebbe dato risultati. All'inizio avevo qualche difficoltà un po' come capita a molte persone che sono partite dal basso. Il mio primo lavoro è stato fare le pulizie negli alberghi, poi a 17 anni ho fatto il fornaio, ma il mio desiderio forte era quello di creare una azienda e alla fine ci sono riuscito. Oggi faccio il "regista" di un gruppo di 11 persone che hanno sposato i miei valori che sono la lealtà, la disponibilità e la volontà di migliorarsi. **Ho capito che se non fossi cambiato io, nella mia azienda non sarebbe cambiato nulla**, anzi se avessi inserito persone di valore se ne sarebbero andate o si sarebbero adattate alla situazione. Ho capito l'importanza dei venditori e dell'organizzazione. Se mi chiedono che cosa sia importante oggi per la prosperità della mia azienda io dico, **volere bene alle persone**.

NEXT >>>> MBS 24 e 25 SETTEMBRE 2013: CREAZIONE E GESTIONE DEL DENARO

Il 24/25 settembre avremo una classe MBS speciale in cui scopriremo i segreti della creazione e della gestione del denaro.

#### LO STAFF MBS BOLOGNA A VOSTRA DISPOSIZIONE

##### PAOLO RUGGERI

Direttore Tecnico OSM  
p.ruggeri@osmanagement.it

##### MAX CALORE

Direttore Vendite OSM  
m.calore@osmanagement.it

##### SOFIA TREVISAN

Responsabile Area Triveneto OSM  
s.trevisan@osmanagement.it

##### MAX FORONI

Communication Specialist OSM  
m.foroni@osmanagement.it

##### IVAN ZORZETTO

Sales Specialist OSM  
i.zorzetto@osmanagement.it

##### SIMONA LODOLO

Resp. Marketing OSM  
s.lodolo@osmanagement.it