

OPEN SOURCE MANAGEMENT

OSM

 I-PROFILE

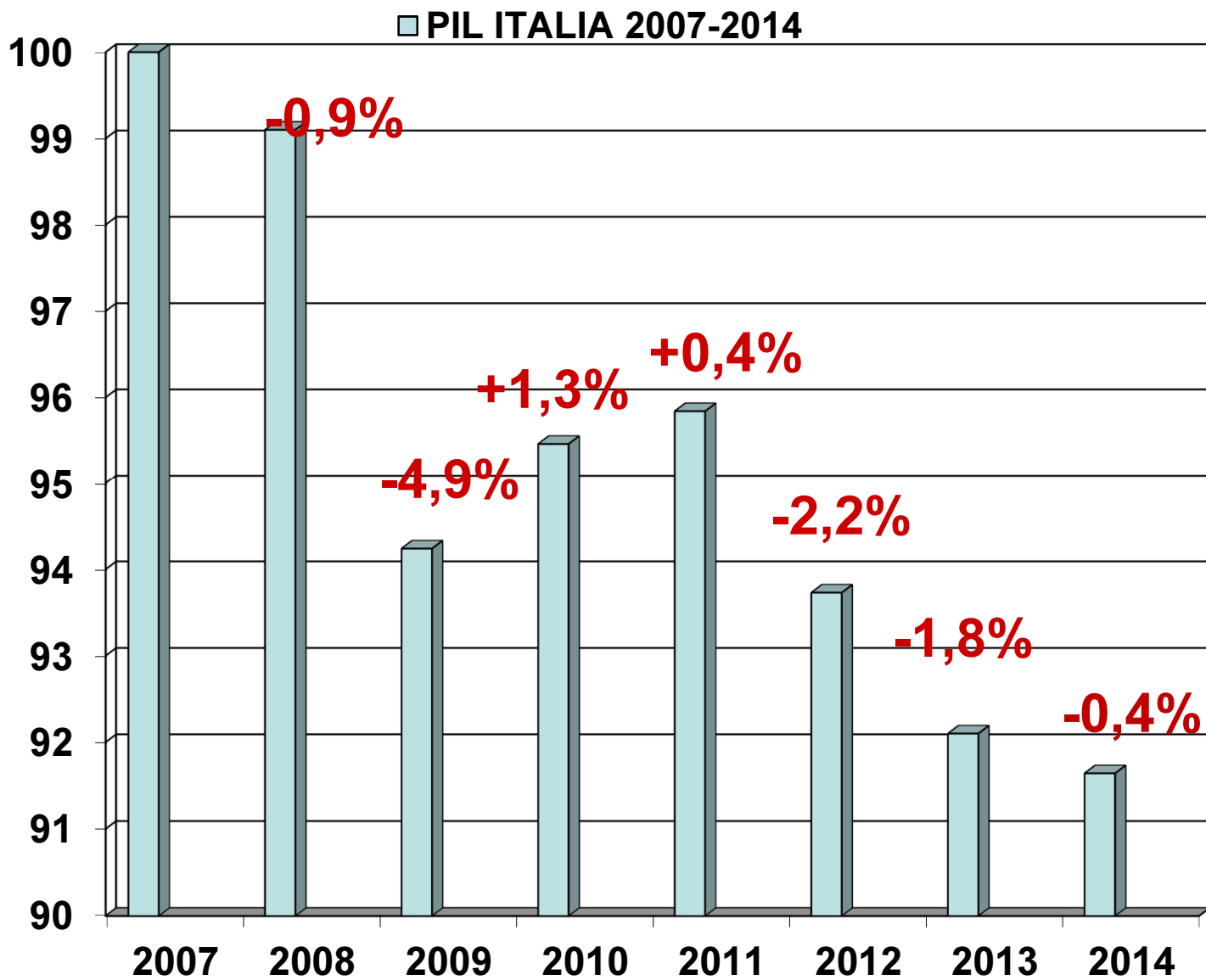
open
source
management

rendiamo
facile
l'impresa

**PMI CHE
BATTONO LA CRISI**

www.opensourcemanagement.it

Diapositive
dell'intervento:
www.paoloruggeri.it

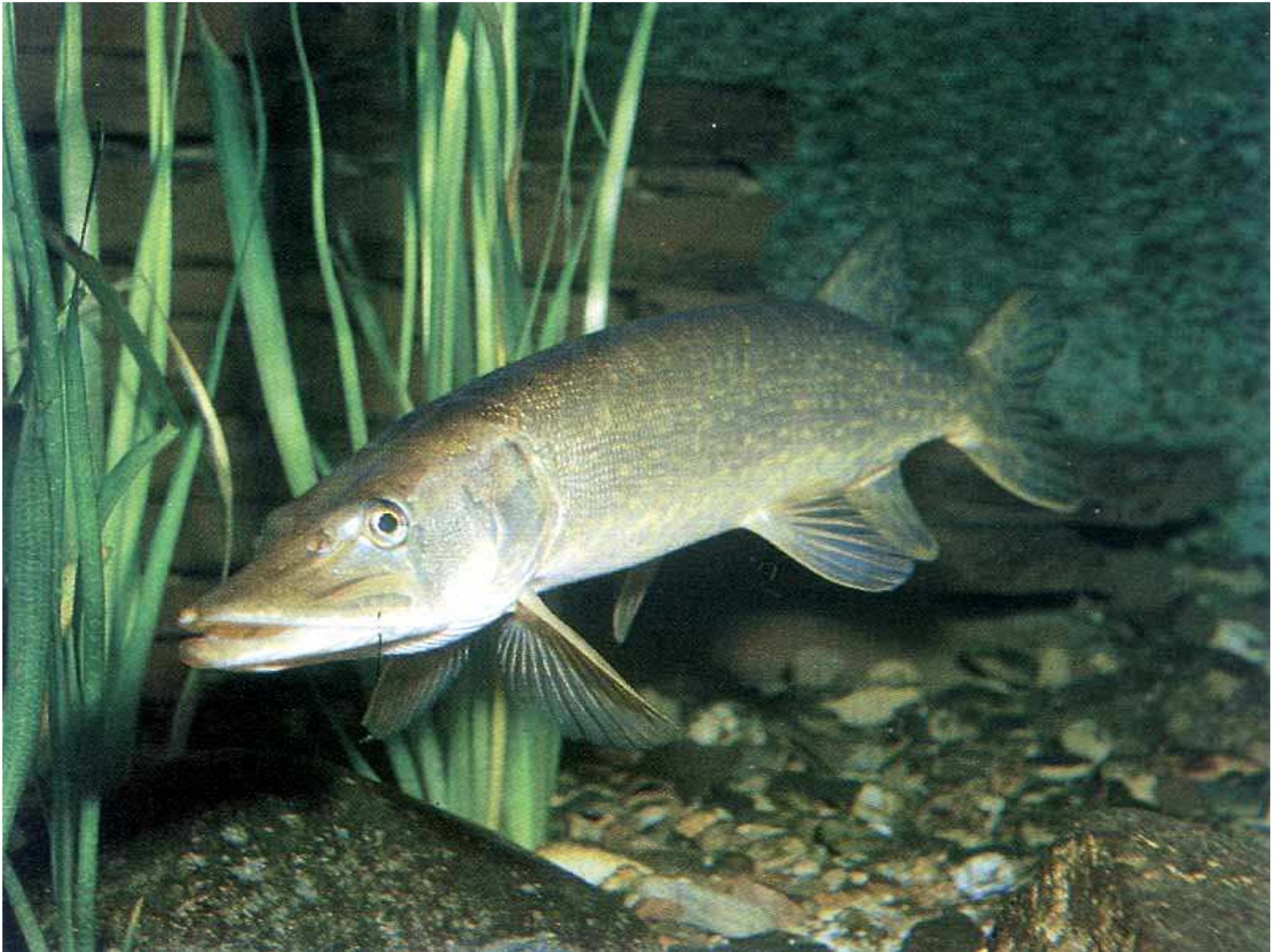


**20% incrementano
fatturati e utili**

PERCHE'?

Strumenti e punti di vista che non sono piu' adeguati





***“Il luccio muore di
esperienza e di
abitudine...”***



6 STRATEGIE PER FARE LA DIFFERENZA

www.i-profilech.it

**1) OCCUPATI
DELLE CAUSE
INTERNE**

PERCHE' ESISTE LA TUA AZIENDA?

- In che modo **aggiungi** valore al tuo cliente?
- Un'azienda che perde terreno, ha smesso di aggiungere valore

**2) COME
GENERARE
VALORE**

comfort

=

consumo

scomfort

=

creazione



Accettare una sfida
che ti fa paura...

**Fare una scelta
coraggiosa**

OUT OF THE COMFORT ZONE



3) ABBRACCIA IL MARKETING

€ £ ¥ \$???



I SOLDI NON SPARISCONO MA CAMBIANO DIREZIONE...

- Fette Biscottate 2012 + 6%
- 2012 Vendute più biciclette che auto...
- Quali sono le fette biscottate del tuo settore?

**A) CHIEDILO AL
MERCATO**

MARKETING: BIDIMENSIONALE



- Slogan
- Sito
- Fiere
- Pubblicità

MARKETING: TRIDIMENSIONALE



- Alleanze
- Relazioni
- Social
- Eventi
- I clienti vengono ingaggiati per promuovere (Apple, Gessi, clienti che condividono, ecc)

La gente AMA quello che fai



**C) “QUANTE, TRA LE
AZIENDE/PRIVATI CHE OGGI
HANNO UN BISOGNO CHE LA
MIA IMPRESA POTREBBE
RISOLVERE, SANNO CHE
DOVREBBERO CONTATTARE
ANCHE LA MIA DI AZIENDA?”**

**4) SVILUPPA
ENERGIA CREATIVA
PER COGLIERE LE
OPPORTUNITA'**

Viviamo in un mondo colmo di opportunità



Health & Wellness



**Viviamo in un
mondo dove la
gente vuole vivere
meglio e non
peggio**



- In 10 anni in Europa **il 70% della ricchezza sarà nelle mani di persone che hanno più di 55 anni**
- I tuoi nuovi clienti



**Dovunque manca la
capacità di
sognare,
l'economia soffre**

**Come si fa a
sognare?**

Dove è concentrato l'imprenditore



- **Corpo** (Lavoro)
- **Mente**
(Organizzazione, vendite, finanza)
- **Spirito** (Valori)

**Non puoi
cambiare
l'esterno**

**se prima non
cambi l'interno**

**5) AUMENTA IL
VALORE DELLE
PERSONE**

**DA COSA DIPENDE
IL VALORE DI
UN'IDEA DI
BUSINESS?**

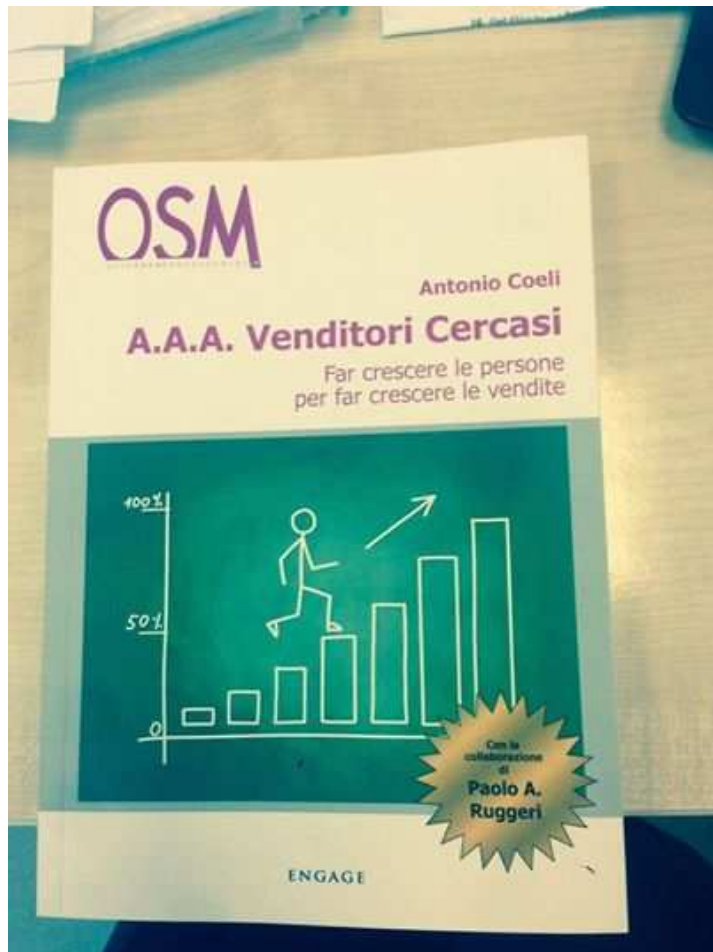
STAI PUNTANDO SUI COLLABORATORI GIUSTI?





**Le imprese italiane
che battono la crisi
investono tra il 2% ed
il 4% del loro fatturato
nella formazione del
personale**

UNA DELLE AZIENDE CHE FA PIU' UTILI IN FRIULI



- «*Se vuoi ottenere tante vendite devi creare un sistema interno per far crescere le persone non come venditori ma come persone» - Antonio Coeli, CGN*

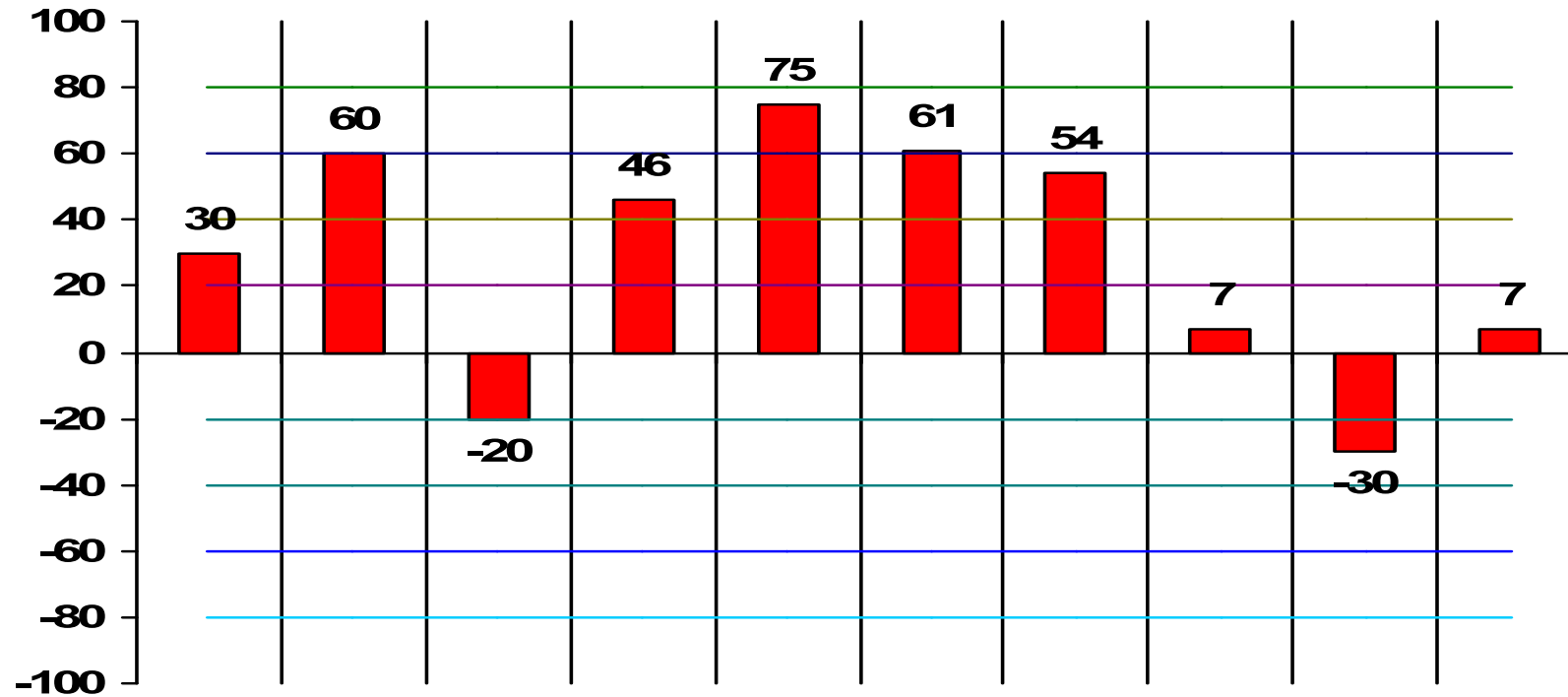
6) STUDIA
(MIGLIORA
TE STESSO)

L'AZIENDA E' LO SPECCHIO DELL'IMPRENDITORE

- **1) Per crescere come azienda devi avere un programma per migliorare te stesso**
- **Se vuoi che le cose cambino, come prima cosa devi cambiare tu**



titolare



Scena reale dell'azienda

**15 e 16 Maggio,
Lanciano**

**Corso Leadership:
creare valore
con le persone**

**Thomas Stanley: “I
milionari nella società
hanno *un sistema* ed il
know how per
riguadagnare il proprio
entusiasmo e la propria
carica positiva quando la
perdono”.**

**LA COMMODITY PIU'
IMPORTANTE:
NON TI VIENE GRATIS**

