

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

L'immaginazione: la migliore alleata per la crescita della tua impresa.

Una delle caratteristiche principali insite nell'attività imprenditoriale, è quella di immaginare una realtà che non esiste ed attuare tutte le strategie, le tattiche e le azioni per poterla creare.

La caratteristica che accomuna tutti gli imprenditori di successo è quella di avere la capacità di vedere un futuro che altri non sono in grado di scorgere. Questo vale non solo per i grandi capitani di industria ma anche per chi, tutti i giorni, esercitando la propria professione con cura e passione, ha avuto modo di farla crescere e prosperare.



Quanti di voi immaginavano che le cose sarebbero andate come effettivamente sono andate?

Quanti di voi avrebbero immaginato di conseguire i risultati, vincere le sfide, raggiungere i traguardi e che hanno portato la propria impresa ad essere ciò che è?

È evidente che procurare alla propria impresa, e conseguentemente a sé stessi, una chiara Vision del proprio futuro, può aiutarci meglio a definire non solo gli obiettivi ma anche e, soprattutto, le azioni necessarie al conseguimento degli stessi.

Ho già trattato questo argomento in un altro articolo: il conseguimento di traguardi ed obiettivi, passa necessariamente attraverso un cambio delle proprie abitudini. Solo in questo modo le sfide potranno essere vinte.

Oggi, in un momento di grandissima transizione, di grandi cambiamenti e rivoluzioni tecnologiche, avere una Vision chiara e ben definita è una prerogativa essenziale nel poter fare impresa. A differenza del passato, però, l'imprenditore, nel formare la propria Vision non potrà prescindere da alcuni fattori ed elementi:

- Il potere delle tecnologia
- La necessità di dotarsi di nuovi processi per cercare maggiore efficienza
- Aggiungere alla propria impresa nuove competenze e capacità
- Ricercare costantemente la crescita della propria impresa

Il potere della tecnologia

In questo preciso momento storico, la tecnologia costituisce al tempo stesso una minaccia rilevante ed anche una straordinaria opportunità.

La capacità dell'imprenditore di fare affidamento in maniera massiva alla tecnologia può mettere la propria impresa nella condizione di godere di un importante vantaggio competitivo. Nel caso del Consulente Finanziario/Imprendipromotore la tecnologia potrebbe ad esempio favorire una migliore relazione con la clientela.

Oggi sono disponibili strumenti straordinari di web collaboration e di comunicazione che potrebbero mettere nella condizione il consulente ed il cliente di poter stare maggiormente in contatto, molto di più che attraverso la tradizionale relazione one-to-one.

La necessità di dotarsi di nuovi processi per cercare maggiore efficienza

Il servizio di Consulenza finanziaria è una "merce" intangibile. Tutto il mondo dei servizi è alla costante ricerca di poter rendere "tangibile" ciò che in realtà tangibile non è.

Nel caso dell'acquisto di un servizio di consulenza è rilevante per il cliente acquistare il servizio e vivere un'esperienza indimenticabile.

Per poter garantire un'esperienza che abbia livelli di standardizzazione molto elevati, è necessario mettere mano ai processi, ridefinendoli, efficientandoli, avendo anche il coraggio di "buttare via" ciò che non funziona e al quale si è legati più per abitudine, che per risultati ottenuti.

Aggiungere alla propria impresa nuove competenze e capacità

Il reparto Ricerca e Sviluppo di un'azienda deve essere costantemente impegnato ad individuare nuove soluzioni utili alla clientela. Nell'impresa del Consulente Finanziario è evidente che tale reparto è principalmente rappresentato dal cervello.

L'acquisizione di nuove competenze consentirà di poter elaborare sempre nuove più raffinate proposte di valore che intercettino le esigenze sempre più complesse dei clienti.



Ricerca costantemente la crescita della propria impresa

Il senso di appagamento che può dare l'essere arrivati ad un certo traguardo non deve diventare l'alibi sul quale l'Imprenditore/Consulente non fa crescere più la propria impresa.

Ciò accade spesso e tutto ciò è dovuto al fatto che c'è una perfetta "confusione" tra persona ed azienda: non potrebbe essere altrimenti in una libera professione!

L'appagamento personale è probabilmente il peggior nemico dello stato aziendale.

Ma se per un attimo provassimo a ragionare da azionisti della nostra azienda, è evidente che chiederemmo al management della stessa - sempre noi! - continui risultati in termini di crescita, miglioramento delle performance di vendita, miglioramento dei margini, ecc.

Essere "condannati" alla crescita, che piaccia o no, è connesso all'essere impresa e ad essere imprenditori.

Provare ad immaginare una realtà differente per la nostra azienda, porsi immediatamente all'opera nel progettare il percorso per poter realizzare questo sogno è ciò che farà la differenza.

E tu sei pronto a cogliere questa sfida?



Enrico Florentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza inanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.