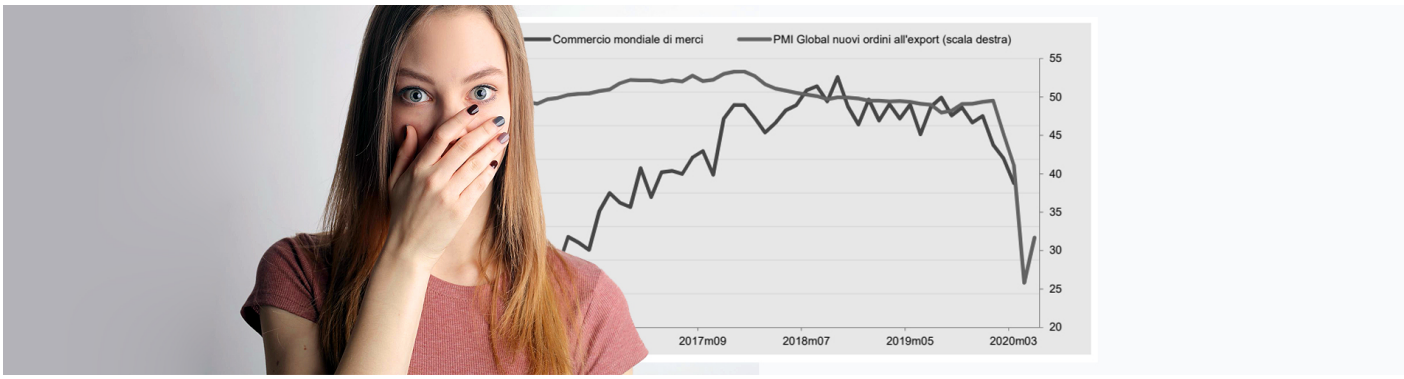
Come fare business dopo il Coronavirus: i 5 punti da sapere

di Paolo Franzese



Come fare business dopo il Coronavirus: i 5 punti sa sapere.

In questo post ti spiegherò come reagire al cambiamento economico del nostro paese. Come è cambiata l'economia? Investi con il **Personal Branding**.

> Il personal branding è l'unico modo per garantirsi un lavoro.
> – Pablo de Echanove

Fotografia della situazione economica

L'economia sta cambiando, i mercati stanno cambiando, velocemente e addirittura in modo esponenziale.

Il lavoro è cambiato, crollo dei consumi a **picco abbigliamento e ristorazione**, anche la **cultura si è spostata sul digitale**, soprattutto per i consumi televisivi, la lettura di libri, l'ascolto di musica. Il digitale ci ha accompagnato in questa fase difficilissima di lockdown, ed ormai ci siamo abituati.

Si percepisce un'**accelerazione** verso i canali digitali, più attenzione allo shopping di prossimità. Anche il modello di lavoro in ufficio e da remoto (smart working, south working, *everywere working*) sta cambiando le nostre abitudini.

C'è paura di viaggiare e i centri commerciali sono quelli che hanno **sofferto di più**, le vie dei centri città più importanti hanno subito un calo maggiore, per la mancanza dei cittadini stranieri e per lo smart working (*città e centri direzionali, deserti*).

Ecco come è cambiata l'economia ed è ora di investire con il **Personal Branding**, ma come?

Come fare business dopo il Coronavirus? Dove stai leggendo questo post?

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Switch al digitale

C'è stata un'accelerazione per lo *switch al digitale* in Italia così come per gli altri paesi, durante il lockdown molti di noi hanno abbandonato vecchie abitudini in favore di nuove abitudini digitali, specialmente per me regge la lettura tradizionale dei libri, acquistati, *purtroppo*, on line.

Il lockdown imposto ha avuto effetti fortissimi, *ma gli effetti erano già nell'aria*, praticamente c'è stata una velocizzazione del passaggio al digitale. Stiamo azzerando esperienze dal vivo che ritenevamo insostituibili e contemporaneamente stiamo alimentando l'utilizzo del web e del digitale per fruire di alcuni servizi "tradizionali".

Per quanto mi riguarda il lockdown ha accelerato la mia voglia di aumentare le conoscenze, imparare cose nuove, sentirmi stimolato intellettualmente.

Ora sento fortemente in me la voglia di riprendere le mie abitudini, ma con una profonda trasformazione, fondamentalmente fare qualcosa di diverso, di nuovo ed uscire dalla routine.

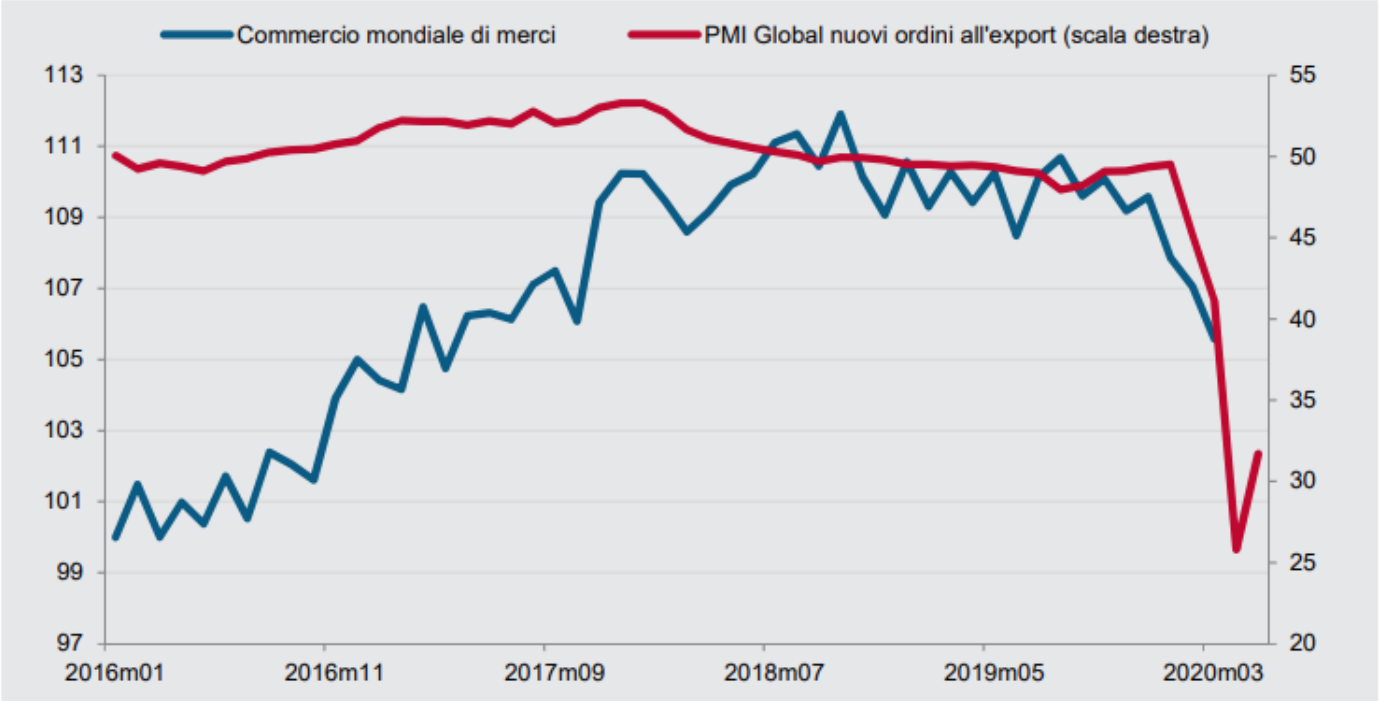
La situazione economica del Paese è totalmente cambiata, il quadro economico e sociale risulta totalmente stravolto, complesso e incerto.

Come fare business dopo il Coronavirus? Siamo davanti ad un cambiamento.

Siamo in recessione, ma…

Siamo davanti ad un cambiamento, una "**recessione**" senza precedenti in tempistica e intensità. Sono in atto però grossi fattori di trasformazione e specialmente nel digitale.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



ISTAT – Commercio mondiale di merci e PMI Global nuovi ordini all'export. Gennaio 2016-Aprile 2020 (numeri indice base gennaio 2016=100)

Con la pandemia le persone si sono rifugiate negli affetti e nelle relazioni familiari. Siamo stati obbligati a restare in casa e ciò ha trasformato la quotidianità di ciascuno di noi. Cura della famiglia, il **marketing è ciclico** ed ora siamo nel ciclo della "famiglia":

- esperienza di cura della famiglia;
- cura della coppia;
- leggere di più;
- dedicare più tempo alle relazioni;
- maggiore impegno e creatività in cucina;
- maggiore attenzione alla cura del corpo;
- aumento considerevole del fitness in casa.

Anche le attività creative di scrittura, pittura e musica sono in crescita, finalmente, sono 10 anni che durante i miei seminari sottolineo un declino della creatività.

In questo contesto viene fuori una nuova economia, l'economia della gratuità.

> L'era digitale ha fornito ai professionisti la possibilità di diventare punti di riferimento o esperti nella loro materia senza scrivere un libro.
> Attraverso i social network e blog, è possibile dimostrare il proprio valore come esperto e raggiungere migliaia di persone.
> – Pablo de Echanove

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Come fare business dopo il Coronavirus? Questo post è gratis.

Freemium Economy

Ci troviamo in piena *economia della gratuità*, siamo pieni di offerte, per tutte le categorie di prodotti e c'è tanta varietà, questo è un grande problema, tanta economia, tanti player e le cose costano meno anche se non sembra.

Mai quanto ora le aziende hanno profondamente bisogno di dimostrare il loro **valore**, unico, noi così scegliamo un prodotto, ma se riusciamo a testarlo *prima e gratis*, ancora meglio. Ed ecco una marea di contenuti gratuiti in rete, perché?

Ve lo spiego subito…

I professionisti creano contenuti gratuiti per farsi conoscere e poi farsi scegliere, noi siamo bombardati, pensa che in media vediamo 10000 banner al giorno, in questo shock da contenuti è difficile farsi scegliere. Ma in questa difficoltà siamo fortunati perché in questa economia si è azzerato il rischio d'impresa, quindi vale la pena provare.

Testare prima di comprare, siamo in questa realtà. Ed ecco che vediamo tanti professionisti che parlano in video dei loro prodotti, **gratis**, *anche questo articolo è gratis*.

Per saperne di più

Come fare business dopo il Coronavirus? Sei presente in questo mercato.

Presenza in questo mercato

Oggi è fondamentale, importante, bisogna partecipare a questa economia gratuita, produrre contenuti di qualità, dimostrare il proprio valore, essere presenti. Serve tanta creatività per partecipare a questo mercato, fare business con creatività. Bisogna avere carisma nella comunicazione, essere un soggetto catalizzatore d'attenzione, padroneggiare gli strumenti digitali per comunicare. Così si ottiene il successo imparando a comunicare, gratis.

Bisogna fare **personal branding**, per essere notati in queso mercato, in questo caos. Devi perfezionare la tua capacità di trasmettere informazioni, creare relazioni, creare un brand potente. Devi imparare a trasmettere i tuoi valori, i tuoi ideali.

> Tutto ciò che serve è quello di scrivere qualcosa che fornisca valore.
>
> – Pablo de Echanove

Quando qualcuno avrà bisogno di te, ti chiamerà perché avrà sposato i tuoi ideali.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Ricordati che le persone ti pagano con la loro attenzione, e specialmente oggi l’attenzione è una risorsa scarsa e costa molto.

A proposito sei iscritto alla mia newsletter?

Ecco come è cambiata l’economia, allora non ti resta che **investire con il Personal Branding**.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 13 Luglio 2020

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com