7 consigli strategici per far crescere la tua azienda nel 2021

di Paolo Franzese



Se stai leggendo “7 consigli strategici per far crescere la tua azienda nel 2021”, vuol dire che questo è un buon titolo magnetico con due “*modificatori*“:

- il **7** è diventato il numero di moda nel mondo del marketing;
- ho messo **2021** alla fine del titolo per attirare più clic;

Allora bentornato caro lettore, qui vivo della tua attenzione, di te che mi segui, grazie.

Perché questo articolo

Ho cercato con **Google Adwords Keyword Planner** spunti interessanti per costruire questo nuovo articolo, ho composto utilizzando i “suggerimenti di ricerca di **Google**” un buon titolo utilizzando anche i 2 metodi che ti ho elencato prima.

Spero che questo articolo con un taglio più motivazionale possa essere per te una spinta per posizionarti nella prossima era economica. Molti lavori spariranno e molti nuovi lavori nasceranno, ci saranno nuove nicchie interessanti. Nessuno ti potrà dire quale sarà il lavoro del futuro, nemmeno io. Nessuno potrà sapere quanto tempo passerà prima che il lavoro sia nuovamente cambiato.

Ma tutti sappiamo che il mondo cambia in fretta e dobbiamo agire, dare il massimo e amare ciò che facciamo, con questa premessa *il lavoro del futuro potrà essere ciò che creiamo*.

> Il lavoro non si cerca, si crea.

Dobbiamo posizionarci utilizzando la nostra capacità di imparare, ogni cosa che studiamo ci migliora, ci fornisce gli strumenti per affrontare le prossime sfide, anche questo articolo, parleremo di **passione** e di **amore** che dobbiamo mettere nel fare le cose. Se vuoi puntare alla continua crescita aziendale devi lavorare con dedizione e passione. Lo studio, la conoscenza, le *“buone fonti*

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

” possono farti diventare un grande imprenditore o un grande specialista, conta come ti impegni e perché.

7 consigli strategici per far crescere la tua azienda nel 2021, ma in quale economia?

L’economia sta cambiando

Attualmente viviamo in uno dei tempi più incerti del millennio, siamo in una nuova era, a dicembre si è chiuso un **ciclo** iniziato con la rivoluzione francese. La *pandemia di coronavirus* ha cambiato il modo in cui ci incontriamo, il modo in cui investiamo, il modo in cui acquistiamo e più di tutto, il modo in cui lavoriamo. Non c’è alcun dubbio che questo non è solo un periodo in cui il l’economia rallenta, ma questo è molto di più. Questo è un periodo in cui modificare la propria visione del futuro, ci saranno attività che “*esploderanno*” nei prossimi mesi e soprattutto nel 2021.

Una breve riflessione storico economica, guardiamo la società di 1500 anni fa, avevamo i **nobili**, quelli semplicemente nati nella famiglia giusta, il **clero** e il **terzo stato** chiamato così perché in ordine di importanza veniva dopo i primi due. Preservare questa divisione e rimanere nella classe sociale in cui si era nati era molto importante, bisognava mantenere l’equilibrio generale. Era impossibile passare da un *rango basso* della società a una posizione più alta.

- Se sei nato a nobile, vivrai e godrai del privilegi di un nobile;
- Se sei nato contadino, vivrai tutta la tua vita come un contadino.

Il tuo **status** per il resto della tua vita era “marchiato” allora dalla classe in cui nascevi.

Oggi è molto più facile diventare ricchi e una qualsiasi persona *influente*, anche se inizia con niente può diventare un milionario *self made* nella nostra società. Ci sono oggi persone che hanno costruito la propria ricchezza da soli, siamo in una nuova era.

Nel **medioevo** ereditare terra e titoli aveva un ruolo fondamentale nella creazione di ricchezza, nel nostro secolo l’informazione crea ricchezza, la persona con la *migliore conoscenza e le migliori informazioni* potrà trarre realmente profitto da questo cambiamento epocale. Questo concetto deve essere chiaro anche per te, se vuoi diventare un ricco *self made*, se vuoi diventare una di quelle persone.

7 consigli strategici per far crescere la tua azienda nel 2021. Sai come e cosa compra la gente?

Cosa compra la gente?

Chi ha successo è perché sta soddisfacendo una richiesta, la gente compra per soddisfare un desiderio o bisogno. Il successo negli affari si ottiene *soddisfacendo un bisogno o un desiderio*, indipendentemente dal **settore** o dalla specifica **nicchia**. Dove ci sono imprese che hanno molti clienti ai quali risolvono un problema, lì trovi grandi successi.

L’elenco delle attività che saranno cercate per soddisfare un desiderio o un bisogno aumenterà *considerevolmente* il prossimo anno.

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

Vorrei adesso illustrarti uno dei più importanti principi di economia il **principio della domanda e dell'offerta**:
? l'*offerta* è ciò che le aziende sono disposte a offrire in un certo tempo e ad un certo prezzo;
? la *domanda* è ciò che le persone vogliono acquistare in un determinato momento e ad un certo prezzo;

Negli affari quando la domanda aumenta così fa anche il prezzo, poiché tutte le aziende vogliono fare più soldi. Quando il prezzo e l'offerta salgono la richiesta scende anche idealmente ci deve essere un equilibrio tra domanda e offerta e questo è il punto debole che tutti cerca di arrivarci, ma ciò accade raramente quindi di solito prima che un'azienda rilasci un file prodotto fanno molte ricerche e test per capire qual è il file prezzo più alto che possono addebitare e ancora avere una discreta domanda per quello specifico Prodotto

Ecco i 7 consigli strategici per far crescere la tua azienda nel 2021, brevi spunti di riflessione.

Cosa serve alla tua azienda oggi?

Non ci sono limiti a quanto puoi diventare bravo o quanto in cima puoi salire, tranne i limiti che ti poni (un po' di *motivazione* e *retorica* ma so che avrà il suo effetto). Oggi per avere successo con la tua attività devi avere un prodotto adeguatamente valutato, desiderato o necessario e questo è solo l'inizio. Successivamente devi costruire un strategia aziendale di successo e se sai che hai un problema in una zona in particolare è il momento di intervenire seguendo magari questi 7 consigli per crescere:

Precisione

Sii *preciso*, *meticoloso* per far crescere la tua attività. Come titolare devi essere presente, non aver mai paura di fare anche i più piccoli "lavori", partendo dal mettere in fila i prodotti in uno scaffale. Il successo viene anche dall'attenzione ai dettagli.

Passione

Mostra la tua passione, vendere significa trasmettere *entusiasmo*, gli imprenditori devono iniziare a mostrare il proprio entusiasmo per il loro prodotto o per il loro servizio, così come per i loro clienti. Cerca il buono in ogni situazione, cerca la lezione su ciò che non va per il verso giusto, gli imprenditori hanno bisogno di essere ottimisti, quando hai un attività ti scontri con varie tipologie di problemi, la passione sarà un ingrediente fondamentale per affrontare tutto ciò che accadrà.

Attenzione

Focus sul cliente, lo scopo del business non è quello di realizzare un profitto, lo scopo del business è *creare* e *mantenere* il cliente. Devi fare una buona prima impressione quando il cliente verrà per la prima volta, poi devi farlo ritornare di nuovo e poi dovrà portare a te i suoi amici (le tre F del marketing: *Family, Friend & Follower*). La salute della tua attività è direttamente proporzionale al numero dei clienti soddisfati, devi aumentare la soddisfazione dei clienti, devi

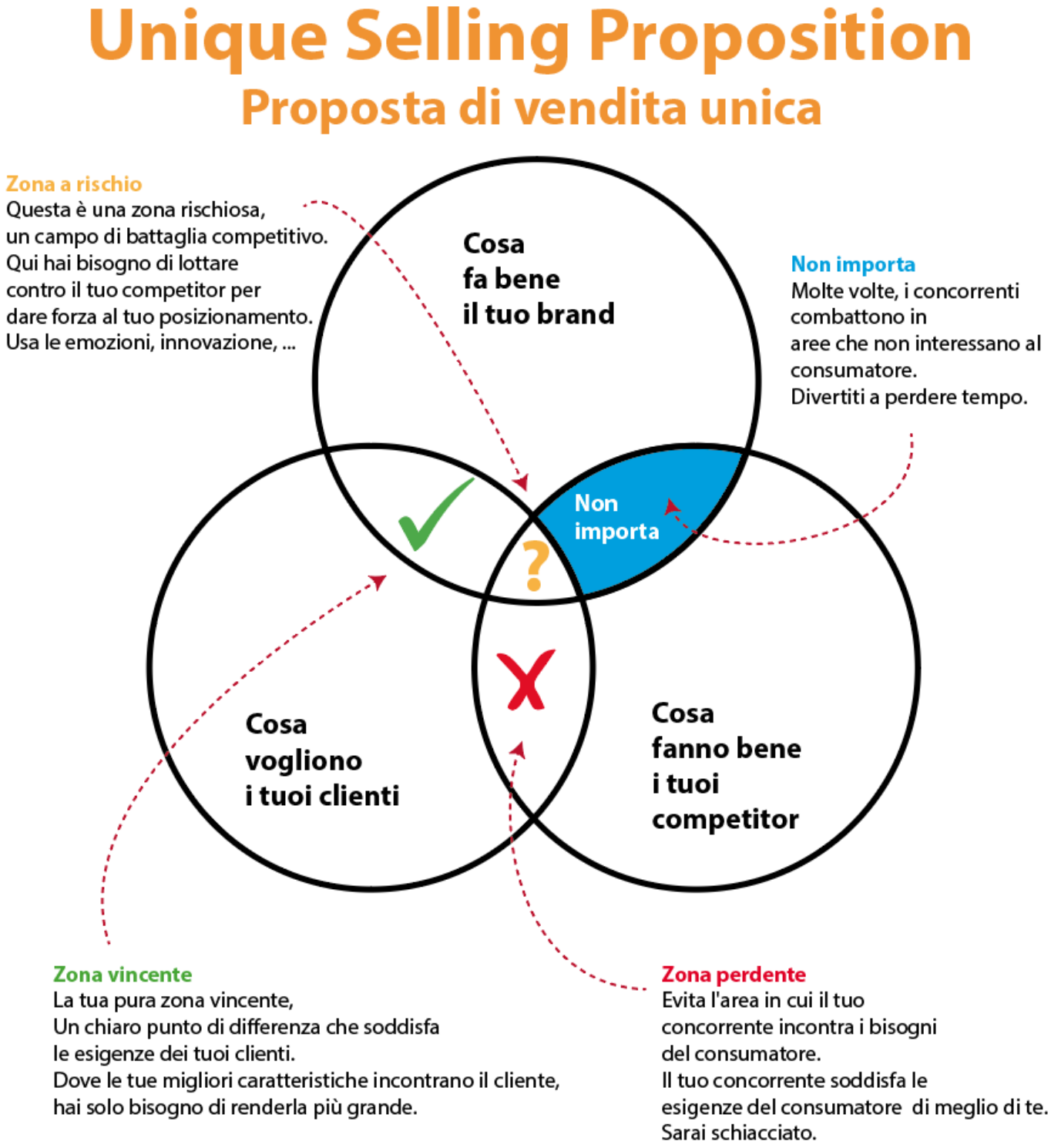
Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

ascoltare i tuoi clienti e devi coinvolgerli nell'esperienza di acquisto.

Competizione

Diventa *competitivo* a meno che tu non abbia un monopolio o un'esclusiva rispetto alla concorrenza. La **differenziazione è la chiave del successo**, devi avere un vantaggio competitivo, se non ne hai uno, creane uno. Tutto dipende dalla tua **proposta di vendita unica** (*USP -unique selling proposition*). Questo è ciò che ti rende meglio dei tuoi concorrenti, può essere la tua posizione, il tuo prodotto, ma spesso sei tu, quando i clienti pensano a un servizio (o un prodotto) soprattutto pensano alle persone che compongono quell'attività.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Unique Selling Proposition

Economia

Concentrati su *ricavi di vendita* e *flussi di cassa*, fai molta attenzione a questo aspetto per creare una buona strategia aziendale. In quanto proprietario dell'attività dovresti concentrarti di più su questo aspetto. Tieni sotto controllo, ogni giorno quanti soldi guadagni monitorando il tuo *profitto netto*

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

, non il *profitto lordo*, questo ti dà un punto di vista più realistico di come sta andando l'attività. Se vuoi creare la tua **attività ideale** pensa a quale sia il tuo business perfetto e lavora per poi capire cosa devi fare per crearlo.

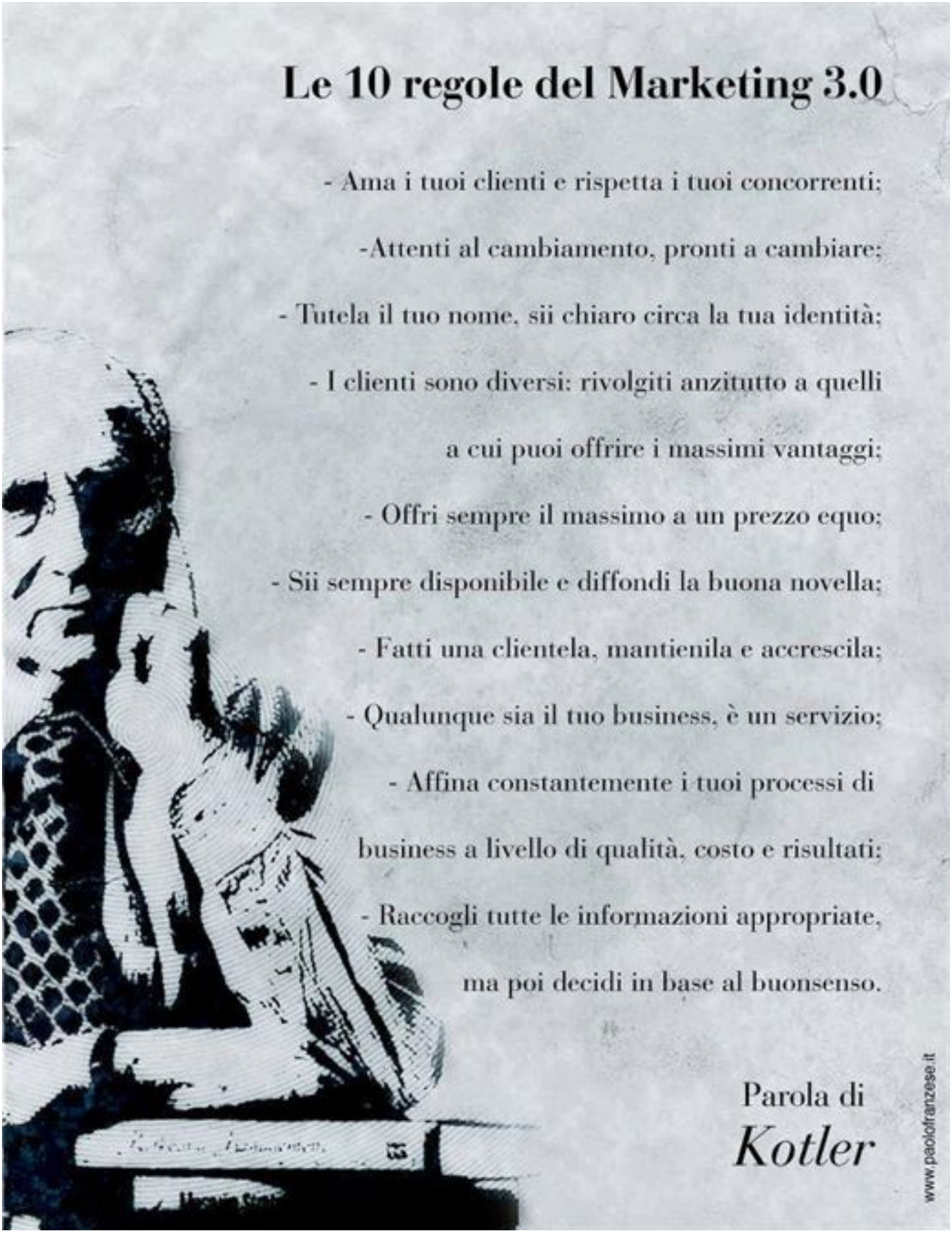
Motivazione

Sii *eccellenza*, tieni un focus preciso: miglioramento continuo. Tieniti lontano da chi "perde tempo" e fa "perdere tempo", abbi il coraggio di dire "no" a quasi tutte le richieste che arrivano, abbandona vecchi modi di pensare, limitanti. Concentrati e cambia dentro di te per migliorare, non perdere tempo a cambiare fuori di te. I migliori imprenditori sono sempre impegnati per essere eccellenza, vogliono essere i migliori in quello che fanno, essere i migliori mettendosi in costante movimento, lavorando di più e più veloce. L'apprendimento ti renderà migliore, così potrai finalmente misurare il tuo successo. I tuoi numeri dimostrano che sai cosa stai facendo. Ognuno ha un modo di difinire il successo, questa è la misura migliore di successo: *dovresti goderti quello che fai.*

Amore

Ama il tuo prodotto o servizio e ama i tuoi clienti.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



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

I 10 comandamenti del Marketing

Conclusioni

Hai appena letto i 7 consigli strategici per far crescere la tua azienda nel 2021, ora devi agire.

So benissimo che avere un'attività in proprio è *impegnativo* e *gratificante (*per questo ho anche creato questo gruppo*)*, i suggerimenti appena letti spero possano essere d'aiuto per te, cerca di applicarli, possono essere importanti per aiutarti a pianificare e impostare i tuoi obiettivi a lungo termine.

Siamo in una nuova era, dobbiamo formarci per affrontare questo enorme cambiamento. Credimi, siamo davanti ad una **grande opportunità**.

Quando mi contattano per una consulenza noto che molti non vedono quale grande opportunità abbiamo davanti agli occhi. Oggi possiamo messaggiare, parlare, videochiamare con chiunque in tutto il mondo. Possiamo anche avere avere una comunicazione *empatica* con 50 persone collegate simultaneamente da vari posti nel mondo. Oggi possiamo scambiare opinioni e informazioni, possiamo sentirci in un attimo contemporaneamente vicini a chi è in Cina o in America. Oggi possiamo costruire un nutrito pubblico di migliaia di persone, la tua base sempre in ascolto (Esempio: il gruppo imaginers su Facebook). Tutte queste opportunità qui elencate, per tanti, purtroppo, può sembrare addirittura scontato, ma, credimi, è una **grande opportunità**.

Se vuoi cambiare il tuo futuro agisci adesso e tuffati in questo mare di grandi opportunità.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 25 Gennaio 2021

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons