Come far crescere la tua attività: strategie aziendali resilienti

di Paolo Franzese



Come far crescere la tua attività? Oggi voglio parlarti di *strategie aziendali resilienti* che puoi utilizzare per far crescere la tua attività, tratterò un discorso in generale, ne ho parlato anche in precedenti articoli, ma come possiamo essere resilienti in questi momenti difficili?

Come possiamo costruire resilienza nelle nostre aziende in modo che, qualunque cosa accada, continueremo a sopravvivere e prosperare?

La verità è che *i momenti difficili ci aiutano a costruire e far crescere la nostra attività*, possono essere la fine di molte imprese, ma anche il trampolino di lancio per altre che diventano leggende locali o nomi sulla bocca di tutti.

Quali sono alcuni componenti chiave delle aziende resilienti?

Rispondi con l'Adattabilità

Devi essere in grado di rispondere rapidamente ai cambiamenti nel tuo mondo e nelle tue aziende, tutto cambia, come:

- L'Ambiente;
- L'Economia;
- Il Tempo;
- La disponibilità delle forniture;
- Ecc.

A seconda della tua attività, sarà leggermente diverso, ma devi essere disposto ad adattarti ai cambiamenti e alle sfide che si presentano negli affari e nella vita. Per stimolare la tua adattabilità ti consiglio di iscriverti alla mia newsletter settimanale:

L'**adattabilità** è quella capacità di rispondere efficacemente ai cambiamenti interni ed esterni.

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

Questa competenza è diventata sempre più cruciale nell'attuale ambiente economico e non si limita solo alla reazione ai cambiamenti, ma include anche la proattività nel riconoscere le tendenze emergenti e nell'anticipare le sfide future (una cosa che a me piace molto).

Come far crescere la tua attività? Fare la cosa giusta e migliorare il mondo.

Innovazione e Sostenibilità

Servono nuovi modi e migliori per fare le cose, **innovazione e sostenibilità** in tutte le nostre azioni:

- Nei processi;
- Nella tecnologia;
- Nei prodotti;
- Nei servizi;
- Etc…

Nuovi modi nel modo in cui li *creiamo* e nel modo in cui li *consegniamo* ai nostri clienti.

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

Come far crescere la tua attività

Image not found or type unknown

Come far crescere la tua attività con le strategie di resilienza

Viviamo tutti su un unico pianeta e ci sono cose che facciamo nelle nostre attività che possono avere un impatto *negativo*, servono azioni pro-umanità. Non vogliamo essere come quelle aziende che hanno causato danni, vogliamo usare la nostra attività per rendere il mondo un posto migliore.

Ti servono strategie, idee e qualsiasi cosa possa aiutarti a usare la tua attività per migliorare il mondo per le persone che ami e a cui tieni.

? **Suggerimento**: Preoccupati del pianeta e di come operi, se fai qualcosa in modo non etico o

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

che danneggia altre creature viventi, persone o luoghi, probabilmente non è la cosa giusta da fare, *se qualcosa ti fa sentire minimamente a disagio, non la fare*.

Stai rispettando le normative? È come seguire le leggi perché sono leggi o fare semplicemente la cosa giusta.

Come far crescere la tua attività? Il cliente è il centro della tua attenzione.

Centralità del Cliente

Devi agire con il **cliente al centro** delle tua azioni, questa è probabilmente una delle migliori strategie, e molte aziende hanno prosperato e dominato il loro settore grazie a questo.

? **Esempio**: La Apple è la società di maggior valore, con 3.000 miliardi di dollari, perché? Si concentra su come servire meglio i clienti, migliorare la loro esperienza, ecc. Quindi basa tutto sui feedback dei tuoi consumatori per migliorare l'esperienza del cliente.

E poi spingi sulle forti relazioni con i clienti, ne parlo spesso, di quanto sia importante costruire relazioni con i clienti.

Non puoi avere relazioni strette con tutti, ma con un *gruppo centrale* sì, e questi diventano clienti fedeli a vita, i clienti hanno informazioni preziose che possono aiutarci a sapere cosa fare e cosa evitare.

Come far crescere la tua attività? Crea i tuoi evangelisti.

Diversificazione

Se non ci hai mai pensato prima eccoti alcune strategie per costruire la resilienza, una delle cose da fare è **diversificare** ai tuoi clienti:

- I tuoi servizi;
- I prodotti;
- Le offerte.

Uno dei modi più veloci per crescere è offrire:

- Diversi livelli di servizio o prodotti;
- Servizi insieme ai prodotti;
- Servizi eseguiti con i prodotti.

Per garantire che i clienti ottengano i migliori risultati.

Le persone comprano *prodotti* e *servizi* per risolvere un problema, quindi se puoi aiutarli a risolvere il problema più velocemente e con successo, diventano tuoi *evangelisti*.

Come far crescere la tua attività? Investi in tutto quello che ti circonda.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Tecnologia, Persone e Ambiente

Investi in tecnologia, so bene che ci sono molte cose in cui investire, ma la verità è che se non investi:

- In te stesso;
- Nel tuo futuro;
- Nella tua azienda;
- Nello sviluppo delle persone che ti aiutano a crescere.

Se non investi incontrerai difficoltà, quindi investi nelle **persone** e nella **tecnologia**, adottando sistemi all'avanguardia per migliorare l'esperienza dei clienti e rendere la vita e il lavoro delle persone più efficienti ed efficaci.

? **Suggerimento**: Incorpora sistemi e processi ecologici nelle tue attività, se stai utilizzando materiali che danneggiano l'**ambiente**, forse puoi trovare risorse o materiali diversi.

Sentiti coinvolto nella comunità in cui operi, impegnati con essa, è facile da fare, ma molte aziende non lo fanno, devi avere un focus ambientale a lungo termine, valutare l'impatto delle tue decisioni, questo ritorna sempre.

> *Le bugie si scoprono sempre, quindi perché dirle?*

Come far crescere la tua attività? Preparati alle fluttuazioni economiche.

Conclusioni

Per crescere e rendere la tua attività resiliente, adattati, innova e metti il cliente al centro, è il momento di prepararti alle *fluttuazioni economiche* con piani di contingenza.

? **Nota**: Un *piano di contingenza* è un programma operativo che delinea preventivamente le azioni di determinati soggetti od enti per il caso che si verifichi un evento dannoso o comunque pericoloso per una comunità.

Dopo la pandemia del 2020, se non hai preparato *piani di contingenza* devi riflettere, sono solo piani di riserva, infatti pochi avevano piani per una pandemia, ma ora quasi tutti li hanno, perché non si sa mai.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Le due punte in Google della parola “resilienza” legate alla pandemia del 2020

L’assicurazione e la gestione dei rischi sono essenziali, devi trovare i modi per mitigare i rischi, monitorare indicatori chiave per sapere se stai andando bene o male e agire di conseguenza.

Siamo arrivati alla fine di questo articolo, se ti è piaciuto puoi anche:

- Ascoltarlo;
- Scaricarlo in PDF;
- Condividerlo con chi potrebbe essere interessato;
- Condividerlo con un amico;
- Continuare a seguirmi iscrivendoti ai miei canali.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 3 Giugno 2024

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons