Come far crescere l’attività: azioni che fanno la differenza

di Paolo Franzese

Come far crescere l’attività? Inizia da qui il viaggio di trasformazione, ragionando insieme su questa frase: “*Cosa ti impedisce di portare la tua attività al livello successivo?*”, la paura del fallimento, l’insicurezza, o forse il senso di sopraffazione di fronte alle tante cose che ci sono da fare? Qualunque sia la ragione, sappi che non sei solo, gestire un’azienda è un’impresa complessa, piena di elementi in movimento e infinite decisioni da prendere ogni giorno. Le sfide sono reali e spesso ci ritroviamo a mettere in discussione il nostro valore e la nostra capacità di riuscire, tuttavia, è proprio nelle difficoltà che si nasconde la chiave per crescere.

Molte persone si sentono bloccate da paure e dubbi che finiscono per limitare il loro potenziale. La paura del fallimento è una delle più grandi nemiche del progresso. Ci impedisce di provare cose nuove, di esplorare nuove opportunità e di metterci in gioco. L’insicurezza, poi, è quella voce interiore che ci dice che non siamo abbastanza bravi o che gli altri sono migliori di noi. Questo tipo di pensieri sono sabotatori silenziosi che ci tengono fermi dove siamo, impedendoci di progredire.

La verità nascosta

Inoltre, il senso di sopraffazione è molto comune tra chi gestisce un’attività. Le incombenze quotidiane sembrano infinite: fatture, clienti da seguire, marketing da curare, scadenze da rispettare… È facile sentirsi schiacciati sotto il peso delle responsabilità e delle aspettative. Ma la verità è che questo è un percorso comune a tutti gli imprenditori, nessuno nasce già pronto per affrontare ogni sfida, e ogni piccolo passo verso la crescita è una vittoria.

Le **verità** che non ci diciamo, spesso mettiamo la stessa energia nel credere che alle persone non importi ciò che facciamo, quanto ne mettiamo nel costruire il nostro prodotto o servizio. Pensiamo che basti avere:

- Un *brand* curato;
- Un feed di *Instagram* ben progettato;
- Un *sito web* perfetto;

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- Un profilo *TikTok* accattivante.

Basti avere questo per attirare i clienti, ma la verità è un'altra: *le persone non stanno comprando ciò che vendi, stanno comprando chi sei*.

Le persone vogliono lavorare con una persona, non con una macchina, vogliono sentirsi ispirati, connessi, coinvolti. La vera differenza la fa la tua capacità di trasmettere qualcosa che va oltre il prodotto o il servizio.

Connessione umana nel business

Persone, non prodotti, ciò che le persone cercano è la connessione umana, non comprano solo un prodotto, ma una storia, un messaggio, una visione. In un mondo sempre più digitalizzato, quello che fa la differenza è chi riesce a umanizzare la propria attività.

? **Suggerimento**: I clienti vogliono sapere *chi c'è dietro quel logo*, quali sono i tuoi valori, e cosa ti motiva ogni giorno, quello che cercano è un motivo per scegliere te rispetto alla concorrenza. E quel motivo è quasi sempre legato alla tua capacità di farli sentire capiti, visti e apprezzati.

Se vuoi portare la tua attività al livello successivo, devi iniziare a vedere te stesso come il vero valore. Non è il prodotto o il servizio che offri a fare la differenza, ma la tua autenticità e la tua capacità di connetterti con gli altri. Quando ti concentri su chi sei e su quello che rappresenti, riesci a ispirare fiducia e a distinguerti dalla massa.

Come far crescere l'attività? Attira le persone a te.

Focalizzati sul 5%

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Uno degli errori più comuni che si commettono è quello di disperdere le proprie energie su attività che non producono valore. In ogni azienda, solo il 5% delle attività che svolgi è ciò che determinerà il tuo successo (ne parlo qui: "La legge di Pareto"). Eppure, troppo spesso ci lasciamo assorbire dal restante 95%: dalle piccole cose che ci tengono occupati ma che, alla fine, non fanno davvero la differenza.

Viviamo in una cultura che ci insegna che dobbiamo essere ovunque: dobbiamo partecipare a ogni evento, pubblicare contenuti incessantemente, essere presenti su tutte le piattaforme social. Ma il vero cambiamento arriva quando ci concentriamo su quel 5% che conta davvero. Si tratta di identificare le attività che hanno un impatto reale sul nostro business e dedicare tutte le nostre energie a quelle.

? **Nota**: Una delle domande più frequenti che mi fanno è: "Dove sono i miei clienti? Dove posso trovarli?". Ma questa è la domanda sbagliata, invece di concentrarti su dove trovare i tuoi clienti, chiediti: "Come posso far sì che queste persone vengano a cercarmi?".

La verità è che il tuo pubblico sta già cercando ciò che offri, la tua missione è farti trovare, e farlo in un modo che ti renda irresistibile.

Per raggiungere questo obiettivo, devi diventare una guida per il tuo pubblico, devi mostrarti come un'autorità nel tuo settore, una persona di cui possono fidarsi e su cui possono fare affidamento. Non basta avere il miglior prodotto o il miglior servizio, devi essere visibile, riconoscibile e soprattutto autentico.

Per questo ho creato anche questo percorso **One To One** di **Personal Branding**:

Personal Branding 1:1

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

  Acquista

Come far crescere l’attività? La potenza dei contenuti che risolvono problemi

Definisci la nicchia

Definisci la nicchia, uno degli elementi fondamentali per far crescere la tua attività è definire chi è il tuo *pubblico di destinazione*. Non puoi affrontare questa sfida sperando di indovinare chi sono le persone giuste per il tuo business.

? **Suggerimento**: Devi dedicare del tempo per comprendere il tuo pubblico:

- Chi sono;
- Cosa amano;
- Dove si trovano online;
- Quali libri leggono;
- Quali conferenze frequentano;
- Quali podcast ascoltano.

Conoscere questi dettagli ti aiuterà a essere presente nei luoghi che frequentano, a parlare la loro lingua e a creare contenuti che rispondano alle loro esigenze e desideri.

? **Suggerimento**: Quando riesci a presentarti dove si trovano e con un messaggio che li colpisca, la tua visibilità cresce esponenzialmente.

Come far crescere l’attività? Fatti notare con i tuoi contenuti.

Il contenuto è la chiave

Il contenuto è la chiave per farti notare dal tuo pubblico di destinazione, ma non basta creare contenuti a caso, devi creare contenuti che:

- Risolvano un problema per il tuo pubblico;
- Rispondano alle loro domande;
- Li aiutino a raggiungere i loro obiettivi.

Quando riesci a fare questo, le persone iniziano a fidarsi di te e le piattaforme iniziano a promuovere i tuoi contenuti sempre di più.

? Esempio: Quando promuovo il mio Seminario di Personal Branding, so che il mio pubblico è composto anche da *imprenditori del mondo wedding* e *fornitori di servizi vari*, so dove trovarli online e so quali sono le loro sfide principali. Creo quindi contenuti che rispondano direttamente a quelle sfide e che mostrino come il mio seminario possa aiutarli a risolverle.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

SABATO 30 NOVEMBRE 2024
Accademia del Wedding
SEMINARIO DI
MOTIVAZIONE E PERSONAL BRANDING
SUPERA I TUOI LIMITI E RACCONTA CHI SEI
NUOVA EDIZIONE 2024
a cura del Digital Coach Partenopeo
Paolo FRANZESE (imaginepaolo)
PRENOTA IL TUO POSTO:
347 3041980
351 505 8413
www.accademiadelwedding.com
Holiday Inn
Nola Napoli - Vulcano Buono

Seminario di Motivazione e Personal Branding

Come far crescere l’attività? Usa gli hashtag in modo strategico.

La magia della coerenza

Essere **coerenti** è uno degli aspetti più importanti, e spesso sottovalutati, nel marketing online. Le piattaforme social rispondono molto bene alla coerenza, e lo stesso vale per le persone che seguono i tuoi contenuti.

? **Suggerimento**: Scegli un *piano di pubblicazione*, definisci un giorno e un’ora precisa e attieniti a questo piano con dedizione. Se decidi di pubblicare ogni giovedì alle 10:00, devi essere lì a quell’ora, pronto a cliccare sul pulsante Pubblica.

Questo tipo di coerenza non solo ti aiuterà a crescere in termini di visibilità, ma costruirà anche fiducia con il tuo pubblico, le persone amano sapere che possono contare su di te, che ci sei e che sarai sempre presente con contenuti di valore.

Gli hashtag sono ancora uno strumento potente per aumentare la tua visibilità sui social media, ma devono essere usati correttamente. Non riempire i tuoi post con decine di hashtag a caso, rischiando di annacquare il tuo messaggio, invece, fai una ricerca e trova gli hashtag che ti daranno la migliore copertura, quelli che sono rilevanti per il tuo pubblico e per il contenuto che stai condividendo.

? **Esempio**: Se stai parlando di Yoga, non ha senso utilizzare hashtag come #RockyIII, ma piuttosto concentrati su hashtag che il tuo pubblico sta già cercando e seguendo, gli hashtag giusti ti aiuteranno a raggiungere nuove persone e a far crescere la tua community in modo organico.

Come far crescere l’attività? Analisi dei risultati e adattamento delle strategie.

Connessioni significative

Un altro modo per aumentare la tua visibilità è quello di costruire **connessioni significative** con il tuo pubblico. Entra in contatto con loro su tutte le piattaforme social e partecipa a conversazioni autentiche.

Non limitarti a pubblicare contenuti, ma:

- Interagisci con le persone;
- Rispondi ai loro commenti;
- Fai domande;
- Sii presente.

La tua visibilità aumenterà anche grazie alla promozione offline, inserisci i tuoi account social su ogni materiale informativo che distribuisci (*magari un bel QR Code*), dai biglietti da visita agli opuscoli. Questo modo di connettere il mondo offline con quello online ti permetterà di

raggiungere un pubblico ancora più ampio.

L'ultima parte del percorso è l'analisi dei risultati, non tutte le piattaforme funzionano allo stesso modo per ogni business. Potresti scoprire che Instagram non è il canale giusto per te, mentre LinkedIn è dove il tuo pubblico è più attivo e coinvolto. L'unico modo per capire cosa funziona davvero è *monitorare i risultati e adattare le tue strategie di conseguenza*.

Prendi il feedback che ricevi, analizza i dati e usa queste informazioni per migliorare continuamente. La crescita della tua attività non è un processo lineare, ma piuttosto un percorso di costante apprendimento e miglioramento. Non avere paura di cambiare strada se qualcosa non funziona, ma sii flessibile e pronto a esplorare nuove possibilità.

Come far crescere l'attività? Fai la differenza e cresci.

Conclusioni

Portare la tua attività al livello successivo è un viaggio che richiede coraggio, impegno e una visione chiara. Non si tratta solo di essere visibili, ma di essere rilevanti e autentici. Si tratta di costruire una relazione con il tuo pubblico, di dare valore e di fare la differenza nella vita delle persone.

Concentrati su ciò che conta davvero, su quel 5% che può fare la differenza. Definisci il tuo pubblico, crea contenuti che risolvano i loro problemi, sii coerente, utilizza gli hashtag giusti, costruisci connessioni autentiche e analizza i risultati per migliorare sempre.

Se sei pronto a fare questo passo e diventare la guida che la tua azienda ha bisogno, è il momento di agire. Esplora nuove possibilità, abbraccia le sfide e preparati a crescere.

Se vuoi saperne di più su come far crescere la tua attività, iscriviti alla mia newsletter:

Ho raccolto risorse e programmi pensati per aiutarti a concentrarti su ciò che conta davvero, per diventare più visibile e trasformare i tuoi contatti in vendite.

Il futuro della tua attività dipende dalle azioni che intraprendi oggi, preparati a fare la differenza.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 9 Dicembre 2024

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons