

La lettera di

Frank



Allegato al numero 75
Agosto 2023 del mensile

MERENDA MONTHLY
L'UNICO MENSILE DEDICATO
AI PICCOLI IMPRENDITORI
CHE FANNO GRANDE L'ITALIA

DIRETTORE RESPONSABILE
Barbara Leone

REDAZIONE
Via Ludovico di Savoia
2B 00185 - Roma
direzione@scrivendaeditore.com

COPERTINA
Daniele Ceci Design

EDITORE
Scrivenda Editore srl
Società con unico socio.
C.f. e P.i.: 04794140238
Via Monte Baldo 10
37069 Villafranca di Verona
Società soggetta all'attività di direzione e
coordinamento di Mercury Training Group sa.
Pec: scrivendaeditoresrl@legalmail.it

STAMPA
E-graphic srl
Viale Edison 4
Campagnola di Zevio (Verona)

Registrazione al Tribunale
di Roma N. 115/2017
del 13/7/2017

Iscrizione ROC N. 36740
del 28/05/2021

ISSN 2785-292X

Chiuso in tipografia
12 luglio 2023

Diventa l'imprenditore che tutti ricorderanno

È arrivata l'estate più calda degli ultimi 50 anni! O perlomeno questo è quello che ci raccontano tutti i servizi ai TG, durante quella che non è nient'altro che la tipica torrida estate italiana da qualche anno a questa parte.

Ma oltre a essere il periodo più temuto dalle persone per l'imminente "prova costume", è anche uno dei più paventati dagli imprenditori per varie ragioni che ti spiegherò nelle prossime righe.

Per iniziare, puntuali come l'afa, arriva l'A-

genzia delle Entrate a braccetto con il fisco che, come avvoltoi, sono pronti a cibarsi dei cadaveri di poveri titolari di partita Iva, sciolti dai 40 gradi che ci sono per le città.

Inoltre, inizia a rimbombare l'eco del malcontento che serpeggia, perché proprio durante i maledetti mesi estivi un collaboratore ha deciso di prendere troppe ferie al grido di: *"Se non me le dai, mi metto in aspettativa!"*.

L'altro rimane a casa perché ha il figlio che non sta bene, e il terzo si licenzia dato che "ha tro-

vato di meglio", quando in realtà vuole godersi l'estate chiappe all'aria, per poi lamentarsi a settembre di essere senza lavoro.

E ancora: ci sono anche quelli che cercano un impiego... ma da settembre, perché magari hanno la disoccupazione o qualche soldo da parte a parare il loro didietro.

Di base ti ritrovi a essere prigioniero nella tua stessa azienda, sotto scacco, come paralizzato, perché ogni mossa potrebbe essere usata contro di te.

Quindi, diciamo che sei vittima due volte.

La prima perché ti trovi ad avere a che fare con persone che preferiscono farsi le vacanze nel resort con i soldi dello Stato,

invece di continuare a essere membri produttivi della società.

La seconda perché queste persone, con le loro idee velenose, stanno inquinando altri lavoratori e, parliamoci chiaro, anche alcuni imprenditori.

In poche parole, in estate io vedo i titolari di partita Iva essere bersaglio dei problemi più rognosi, a causa di tutti i motivi che ti ho elencato.

Sono come intrappolati, posseduti in una ragnatela che non permette loro di muoversi, un po' come un povero Spiderman attaccato da quella sudicia melma aliena di Venom!

Diciamoci la verità: il villain è sicuramente più forte del nostro eroe, ma

questo non ha impedito il fatto che se ne sia liberato e l'abbia sconfitto.

Nel nostro caso il parassita dell'imprenditore diventa il suo alter ego, cioè un imprenditore incazzato!

Probabilmente è successo anche a te. Tutte quelle volte in cui hai pensato: *"Eh, ma non posso andare avanti così!"*, e in realtà non sai nemmeno tu cosa sia questo "così".

Forse hai fatto un sogno in cui i problemi di cui abbiamo parlato svaniscono, le tasse vengono abolite, i collaboratori non ti lasciano con il sedere per terra perché vogliono farsi le ferie di un mese e i clienti arrivano alle tue porte per farti

avere un po' di liquidità nelle casse aziendali.

Anche se, lo sai meglio di me, questo è un idillio vero e proprio. Da persona intelligente quale sei, avrai capito che non basta uno schiocco di dita a far avverare ciò che desideri.

Per quanto tu sia bello e bravo, questo non è un motivo sufficiente per spingere i clienti a fare la fila dietro la tua porta o i collaboratori ad amarti e lavorare sempre per te. Insomma, nessuno verrà a salvarti, devi diventare da solo l'eroe della tua azienda.

E sì, sono d'accordo con te: **fare impresa in questo Paese è proprio come cercare di far passare un**

aereo fra i grattacieli di New York: impossibile.

Ma è proprio qui che entra in gioco l'eroe che è in te: non hai bisogno dell'aereo per viaggiare se puoi usare la ragnatela.

Ovviamente ho usato una metafora per dirti che non ti serve chissà cosa per portare la tua azienda al successo. Piuttosto, per iniziare ti basta avere una strategia vincente.

Solo così potrai destreggiarti tra i problemi della tua azienda in maniera agile.

Anche Peter Parker era uno sfigato a cui non andava bene nulla, ma questo non gli ha impedito di diventare un eroe.

In questo caso, se vedea-

mo te come Spiderman, io voglio fare la parte del ragno: ti "mordo" per farti diventare l'imprenditore milionario del tuo settore e creare la strategia adatta al tuo business.

E ti spiego anche come.

Di solito, quando chiedo a un imprenditore che azioni di marketing stia progettando per la sua azienda, mi sento rispondere con quelle quattro scuse in croce che sono sempre le stesse.

Dico scuse perché è palese che non sappia come rispondermi. Si parte dal gettonatissimo: "Non lo so", per arrivare al: "Sto contattando gli influencer" e passando per un: "Mio nipote mi fa gli annunci, devo mandargli un

messaggio per chiedergli a che punto è".

In questo modo capisco subito che mi trovo davanti a un bravissimo tecnico che purtroppo ha delegato l'unica attività di cui un imprenditore dovrebbe avere fermo controllo, e cioè il marketing.

Ti faccio un esempio banale, per rimanere in tema ragni e supereroi, ma che devi stamparti in testa.

Come ti ho scritto prima, e sicuramente saprai già, Peter Parker era un povero sfigato che per puro caso è diventato un supereroe.

Tutto molto bello, ma la storia della sua vita non è per i deboli di cuore, né una favoletta gioiosa. Lui non era una persona normale senza alcuna pre-

occupazione al mondo, anzi come personaggio ha dovuto passare un bel po' di difficoltà.

Poi un giorno un ragno, per puro caso, gli ha cambiato la vita, l'ha fatto diventare uno dei supereroi più amati, ma solo perché ha saputo usare quel potere nel modo corretto.

Questo per dirti che se hai ereditato o creato tu stesso un'azienda con un potenziale fantastico, che non riesci a mettere in luce, rimarrà sempre mediocre se non la sfrutti come si deve.

Ci sono un sacco di eroi molto più forti di Spiderman, ma che piacciono a pochissime persone. Vedi Superman, troppo perfetto, invincibile e invulnerabile.

Alla fine Spiderman ci piace perché è un po' come tutti noi, ed è partito da zero.

La maggior parte degli Studenti che ho formato in questi anni di carriera ha creato dal nulla la sua attività, e ha dovuto sudare passando per tutti gli stadi che portano alla fondazione di un'impresa.

Tra il nulla e la realizzazione si trova un'altalena di emozioni che oscillano ripetutamente tra entusiasmo e sconforto.

Una volta che hai messo in piedi tutto questo castello, sacrificandoti, il tuo vero compito dovrebbe essere occuparti di far risaltare tutte le sue potenzialità. Non tenere chiuso in un cassetto il tuo superpote-

re, solo perché non lo usi come dovresti.

E ti dico subito, fuori dai denti, che il modo migliore è prenderti carico tu stesso in prima persona del reparto strategico e di quello di marketing della tua azienda.

Per quanto tu possa avere avuto problemi, se non sei in grado di scrivere un business plan stai semplicemente camminando bendato. E se non rimuoverai quella copertura dagli occhi, prima o poi cadrai.

Devi avere un posizionamento e creare una strategia di marketing che tutti gli altri reparti metteranno in pratica.

Il concetto importante che voglio trasmetterti

è che per dare una svolta al tuo business, dopo tutta la fatica che hai fatto e fai per crearlo e mantenerlo, devi decidere da quale parte cominciare.

Perché la tua macchina aziendale potrà iniziare a correre solo quando avrà tutti i pezzi.

Il paradosso delle PMI, infatti, è che hanno bisogno di più soldi per assumere personale, e contemporaneamente necessitano di più persone per guadagnare maggiormente.

Insomma, è un cane che si morde la coda.

Per uscire da questo loop devi creare i presupposti per la crescita, rimediando nel modo migliore possibile alla mancanza di personale.

E di modi ce ne sono tanti.

Ad esempio, avere un reparto copy molto forte ti porta ad avere lavoratori instancabili 24 ore su 24, che non conoscono ferie.

Non voglio dire che tu debba sfruttare dei poveri scribacchini, semplicemente i tuoi venditori possono essere proprio i pezzi scritti in copy.

Mi riferisco a una email inviata la domenica mattina per vendere la tua crema o un pacco regalo pieno zeppo di materiale di marketing spedito come sorpresa a un cliente che non acquista da un po'.

Tutti questi materiali non hanno bisogno di un commerciale che deve recarsi di persona dal

tuo cliente, ma di parole scritte con l'unico e solo scopo di vendere.

Questo è solo un esempio di soluzione, perché a ben cercare ce ne sono a bizzeffe.

Infatti il problema non è la mancanza di soluzioni, ma la scelta di quelle errate! Ecco perché serve una guida, qualcuno a cui affidarsi per smettere di sbagliare.

Molto spesso vedo che la decisione più immediata non è reagire trovando delle soluzioni plausibili e a basso costo, ma cadere nei due tipici errori dei piccoli imprenditori.

Il primo è trascurare completamente l'aspetto strategico del proprio business. Quindi essere un

operaio che si occupa di quelle mansioni che dovrebbe delegare, rimanendo sempre un passo (ma anche di più) indietro rispetto alla concorrenza.

L'altro è di cadere nell'eccesso opposto, cioè dedicarsi totalmente a progettare la crescita del proprio business, senza avere poi effettivamente qualcuno che metta in pratica le strategie.

In poche parole, l'azienda che sognavi continua a rimanere un castello in aria.

Peter Parker rimane sempre uno studente sfigato, non incontra nessun ragno e non diventa un supereroe (né tu un imprenditore di successo).

Dunque, l'unica cosa che

puoi fare è che sia tu a occuparti di entrambe le cose.

ATTENZIONE! Non ti sto dicendo di svegliarti la mattina all'alba per arrovellarti il cervello su come diventare milionario, tenendo tutto sotto controllo costante e non vivendo per altro se non il lavoro.

Fermati e fai un sospiro di sollievo, perché non è così. Devi semplicemente migliorare o programmare lo svolgimento di ognuno dei compiti fondamentali dell'azienda, in modo da non sprecare il tuo tempo.

Se hai così tanto lavoro da non respirare, stai affondando nelle tue stesse scartoffie e non hai i soldi che dovrebbero esserne

la diretta conseguenza, il problema è solo che non ti sei organizzato come avresti dovuto.

Non hai innescato il processo giusto, che ti porta ad avere tanto lavoro quanti i soldi che ti entrano nel conto in banca.

Quando avvii un'attività devi mettere in conto di fronteggiare vari ostacoli inaspettati, che provengono dalle persone intorno a te, ma anche da te stesso. E credimi, questi ultimi sono i più difficili da superare.

Sono sicuro che ti sia capitato mille volte di sentirti dire da amici, familiari o persone a te strette: *"Ma non vedi che sei sempre stressato? Per quello che guadagni, ne*

vale davvero la pena?" oppure: "Guarda che le Poste stanno assumendo, mandalo il curriculum che non si sa mai!".

Queste frasi mi mandano letteralmente in bestia, prima di tutto perché sono certo che prima o poi ci darai peso, e secondo perché sono dette da individui che non hanno un'impresa. Loro lavorano da dipendenti per un'azienda privata, o peggio ancora nel settore pubblico, e non sono mai stati "morsi" dallo spirito imprenditoriale.

Finché resterai legato a queste critiche, rimarrai sempre e solo il Venom della situazione, non Spiderman che lo sconfigge.

Come possono giudicarti? Non hanno nessuna

base e soprattutto non sono credibili.

Puoi anche permetterti di pensare più a te, ma quanto costa? Divertimento e svago sono fondamentali, ma diventano un freno se vuoi raggiungere qualcosa di importante.

Non dico che devi sacrificare la tua vita per il lavoro, ma prova a creare uno spazio in equilibrio fra vita privata e carriera.

Il percorso è arduo, niente è facile ma, studiando e applicandoti, riuscirai ad assumerti le tue responsabilità in quanto imprenditore.

Cresci ogni giorno di più e soprattutto smettila di bloccarti e pensare di essere arrivato al massimo della tua potenza, di aver

dato già tutto e che non ci sia più niente da fare.

Anche quando sarai diventato ricco sfondato (se lo sei già, intendo ancora di più), ci sarà sempre qualcosa di aggiuntivo che potrai fare, senza farti schiacciare dalle tue responsabilità.

Tutto ciò può essere sintetizzato dicendo che uno dei modi per avere successo e diventare un imprenditore cazzuto è avere in testa un business plan ben definito.

E al suo interno devi essere in grado di collocare contenuti diversi per campagne di marketing mirate.

Se non hai costituito l'azienda seguendo un piano che tenga conto di cosa vuoi ottenere, i bud-

get e gli investimenti da fare nel corso degli anni per far crescere l'azienda, vuol dire che non sai cogliere tutti i quattrini che la tua impresa potrebbe darti.

Se non vedi i soldi sul conto in banca salire, è palese che ci sia qualche problema.

La vera questione di fondo è che l'azienda molto spesso non funziona perché è progettata per non farlo, dato che non esiste una struttura di base per determinare il modo giusto di prendere decisioni e andare avanti.

Quindi, se a questo punto la domanda che ti stai facendo è: *"Frank, ma da dove devo cominciare?"*, ti do immediatamente tre pun-

ti da cui partire (oltre a quelli che ho disseminato in questa lettera), per mettere in ordine tutto il casino che hai creato, ed evitare di trovarti con i multiversi sballati, incontrando il fantasma dei problemi che credevi di esserti messo alle spalle.

Devi:

1. **creare un business plan e, di conseguenza, un piano marketing;**
2. **investire sui tuoi clienti migliori, così che saranno loro a lavorare per te a costo zero;**
3. **creare una macchina perfetta che funziona da sola, anche senza la tua presenza costante, in modo da**

ottimizzare i tempi e avere modo di potenziare i primi due punti.

Ovviamente ho ipersemplificato il tutto anche perché, giusto per rimanere in tema, come diceva lo Zio Ben: *"Da grandi poteri derivano grandi responsabilità"*.

Ormai io ti ho morso, ora devi essere bravo a mettere in carreggiata la tua azienda e farla andare per il verso giusto.

In Metodo Merenda abbiamo molti corsi pensati per aiutarti a impadronirti delle conoscenze necessarie nel più breve tempo possibile.

Quello di cui avresti bisogno però è accedere al

metodo per rilanciare la tua azienda o iniziare da zero, portandola direttamente al successo.

Mi riferisco a un acceleratore che ti permetterà di gettare le fondamenta per diventare l'eroe da ricordare, quello che tutti amano: insomma, il leader del tuo settore.

Lo trovi qui:

corsothemachine.com

La lettera di

Frank