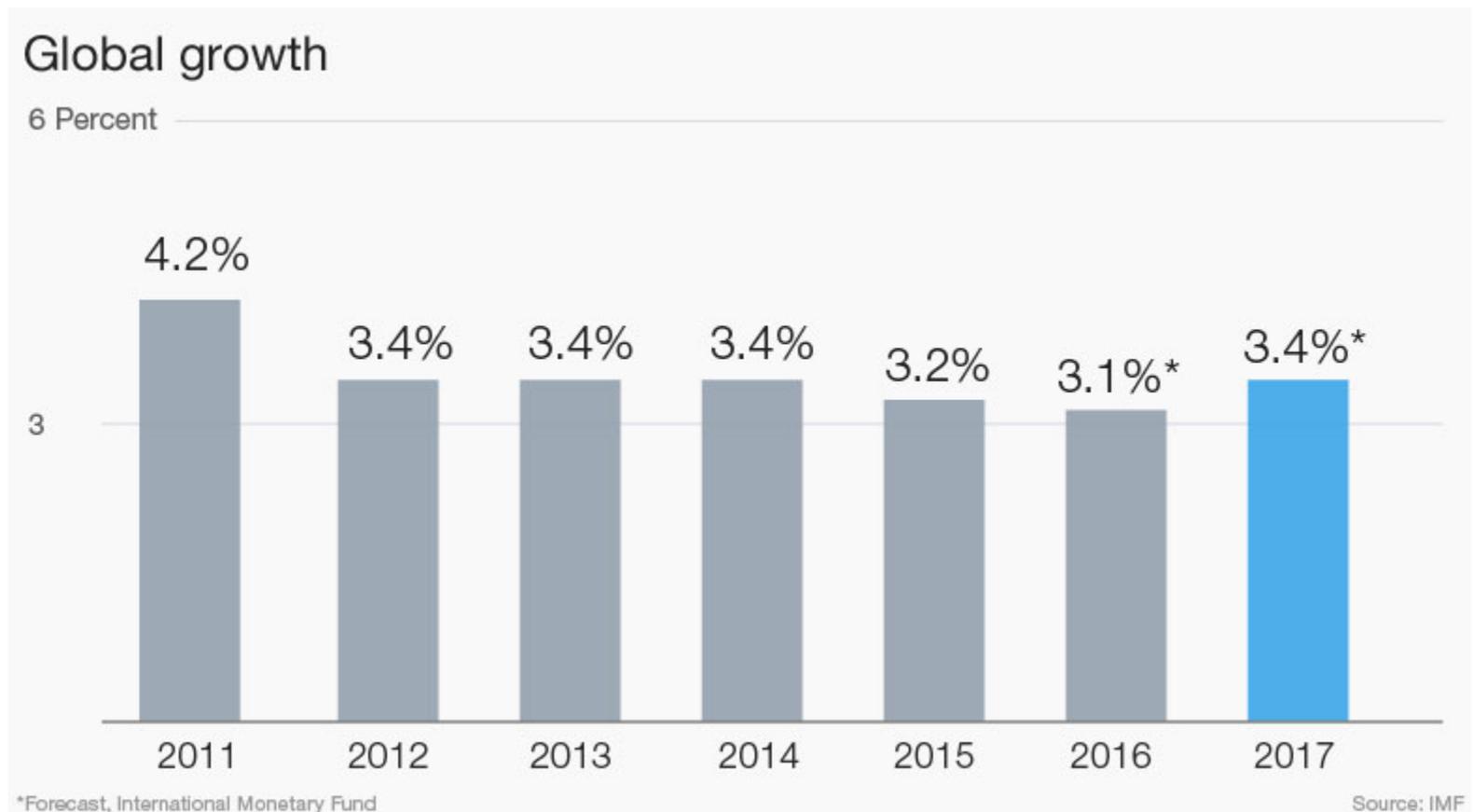


**« 7 Suggerimenti Strategici »
per essere «vincenti» oggi,
in un mercato
ipercompetitivo?**

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

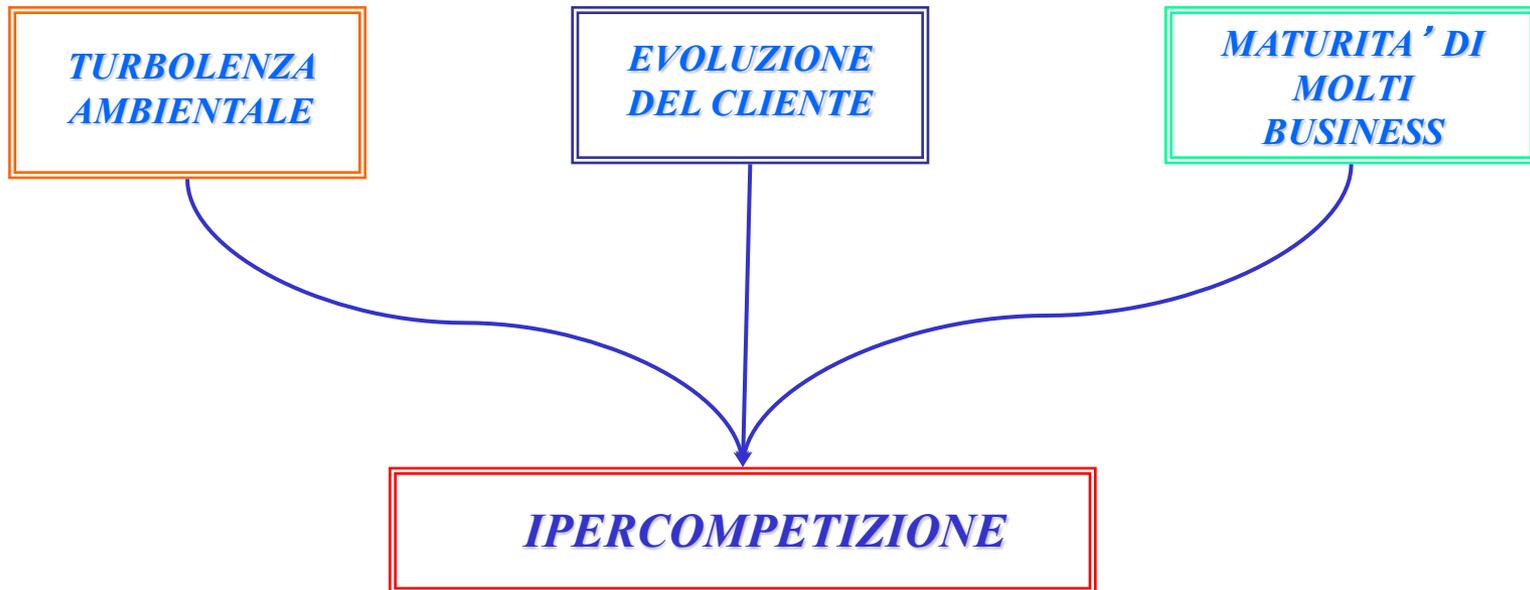
Posto che:

La crescita “infinita” è “finita”



Cosa fare per essere «vincenti».... ?

*E posto che
l'Ipercompetizione c'è stata, c'è ed è un mix di*



Cosa fare per essere «vincenti».... ?

**Tutto ciò posto per essere «vincenti» in Mkt
ipercompetitivo**

7 suggerimenti strategico-organizzativi:

1. Essere «intelligenti» (smart)

e «snelli» (lean):

«Pensare prima di agire»

(think first)

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

Per essere «vincenti» in Mkt ipercompetitivo

7 suggerimenti:

2. Mai pensare di poter fare tutto da soli.

Gli «intelligenti» entrano

a far parte di «costellazioni» o «reti»

di imprese (ipercooperazione)

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

Per essere «vincenti» in Mkt ipercompetitivo

7 suggerimenti:

**3. Investire con continuità anche in Asset
invisibili**

e come tali apparentemente intangibili:

a. Competenze delle persone,

b. Digitalizzazione di tutte le nostre attività,

c. Reputazione.

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

Per essere «vincenti» in Mkt ipercompetitivo

7 suggerimenti:

**3. Investire con continuità anche in Asset
invisibili**

«SE VOLETE UN BUON RACCOLTO
CURATE IL CAMPO E IL SEMINATORE,
NON SOLO LA QUALITA'
DELLE SEMENTE»

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

Per essere «vincenti» in Mkt ipercompetitivo

7 suggerimenti:

**4. Mai dimenticare che l'obiettivo non è
la «crescita del fatturato», ma
«mantenere/migliorare la redditività»,
poiché.....**

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

Per essere «vincenti» in Mkt ipercompetitivo

7 suggerimenti:

**5. Non si devono tagliare i «costi»,
ma gli «sprechi»**

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

Per essere «vincenti» in Mkt ipercompetitivo

7 suggerimenti:

**6. Bisogna tentare di realizzare
un' «innovazione continua»**

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

Per essere «vincenti» in Mkt ipercompetitivo

7 suggerimenti:

7. Essere selettivi:

Non tutti i clienti sono «buoni» clienti.

**Non tutti i fornitori meritano la stessa
attenzione.**

Cosa fare per essere «vincenti».... ?

- *ABBANDONARE GLI ORGANIGRAMMI GERARCHICI*

- *Ci sono le responsabilità non le «caselle»*
- *Bisogna curare la «squadra» preoccupandosi anche della panchina*

- *LAVORARE PER OBIETTIVI (POCHI- CONDIVISI- SFIDANTI- P.C.S) E
NON PER COMPITI*