

# Domani mi metto in proprio



smarketing per chi comincia



**Fa' la cosa giusta!**

**10-12 marzo 2017**

fieramilanocity

Domani mi metto  
in proprio

# **smarketing per chi comincia**

Milano,

**Sabato 11 Marzo 2017**

# All'inizio è un labirinto

e devi decidere *adesso* delle scelte che ti impegneranno per anni.

Quindi devi decidere prima che tu abbia *l'esperienza* per decidere.

Secondo noi  
l'esperienza  
è un *bene comune*

come l'aria e l'acqua.

Il lavoro che farai  
è la cosa più importante  
però...

QUANTO LAVORO SENZA LAVORARE

# Problema 1



# Problema 1



avrà *molte incombenze*:

- tecniche
- logistiche
- fiscali
- comunicative

da chi farsi aiutare?

ci sono due tipi di tecnici:

1. **disabilitanti**

(delega a me, tu non sei capace, io so tutto)

2. **abilitanti**

(ti insegno a fare da solo il più possibile)

# Soluzione

scegli chi ti incoraggia a fare da solo

1. per il 20%

*la sua professionalità ti serve*

2. per l'80%

*ti serve di più il self help*

# Attenzione

quasi tutti i professionisti conoscono  
solo il mercato “business oriented”

mentre

piccola scala, non profit, cooperazione, associazionismo...  
hanno le loro particolarità, spesso vantaggiose

SERVONO TANTI SOLDI ,  
PER GUADAGNARE UN PO' DI SOLDI!

# Problema 2



SERVONO TANTI SOLDI ,  
PER GUADAGNARE UN PO' DI SOLDI!

## Problema 2



avrà molte ***spese iniziali:***

- tecniche
- logistiche
- fiscali e burocratiche
- comunicative

SERVONO TANTI SOLDI ,  
PER GUADAGNARE UN PO' DI SOLDI!

# ci sono due approcci:

devi scegliere tra

## 1. business

finanziamenti, leasing, services, affitti, royalties,...  
*prima mi indebito e poi cerco di guadagnare tanto*

## 2. slow business

*parto col minimo e cresco lentamente*

SERVONO TANTI SOLDI ,  
PER GUADAGNARE UN PO' DI SOLDI!

# Soluzioni

## 1. alleati col cliente

gruppi d'acquisto, prestito sociale, adozione,  
azionariato diffuso, rete con altri produttori

## 2. fa' meno debiti che puoi

se devi fare la fame falla all'inizio, non tutta la vita

SPECIALIZZARSI?

# Problema 3



SPECIALIZZARSI?

## Problema 3

devi scegliere  
una via adatta  
alle tue forze



# Dove ti collocherai fra questi estremi ?

faccio un po'  
di tutto  
così-così

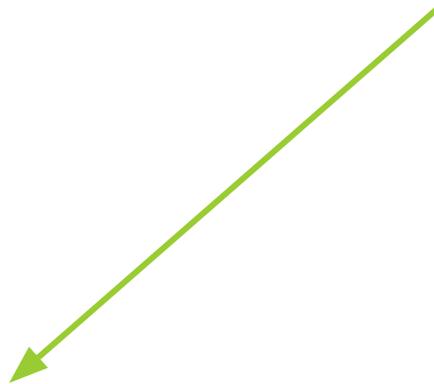


faccio solo  
una cosa  
ma bene



# Più è debole la comunicazione più devi adattarti

faccio un po'  
di tutto  
così-così



faccio solo  
una cosa  
ma bene

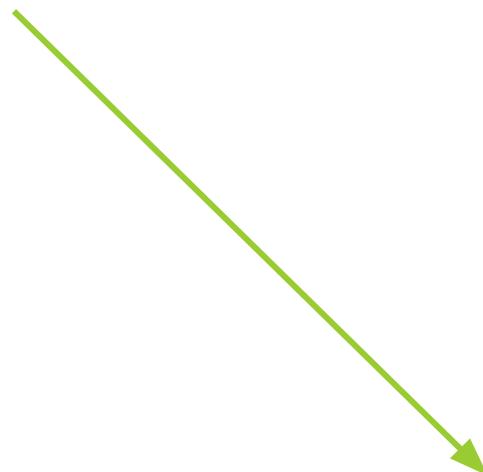


CHE LAVORO FAI

# Meglio specializzarsi

ma non troppo

faccio un po'  
di tutto  
così-così



faccio solo  
una cosa  
ma bene



SPECIALIZZARSI?

# Problema 4



SPECIALIZZARSI?

# Problema 4



# l'auto-sfruttamento

quando il tuo peggiore padrone sei tu

# datti il tempo di pensare:

troppo spesso vincono  
la foga, l'ansia, l'urgenza o la premura

datti il tempo di pensare:

per risparmiare tempo serve  
*programmazione*

e per programmare serve *calma*.

SPECIALIZZARSI?

# Problema 5



SPECIALIZZARSI?

# Problema 5



devi vendere tante mele  
quante ne fa l'albero

sei un sistema *non-elastico*

# Soluzioni:

## 1. mettiti in rete

Da solo sei poco elastico.

In tanti tolleriamo meglio i minimi e i massimi

## 2. sii agile

una bici può cambiare direzione in un metro  
a un tir ne servono 100

## 3. conversa col tuo mercato

comunica in modo reciproco

SPECIALIZZARSI?

# Problema 6



SPECIALIZZARSI?

# Problema 6



I tuoi prezzi  
sono sempre sbagliati

## PREZZI

Ti chiedi dove ti collocherai  
fra questi due estremi...

prezzo basso  
vendita facile

prezzo alto  
vendita difficile



...ma i due estremi per te  
quasi si toccano.

prezzo troppo basso  
*ci rimetto*

prezzo troppo alto  
*non lo vendo*



Meglio cambiare prospettiva:

dal *target*

cerco a chi vendere  
e poi cerco di convincerlo

allo *starget*

qualcuno mi sta cercando;  
dov'è? dove e come lo incontro?

# Il prezzo:

se cerchi (*target*)

- lo stabilisce il grande mercato  
che stritola i piccoli
- è gravato da una lunga filiera

se vieni cercato (*starget*)

(cioè è la domanda che cerca l'offerta)

- logica win win
- piccola scala
- pochi costi di intermediazione

# Grazie dell'attenzione

smarketing<sup>o</sup>



[www.smarketing.it](http://www.smarketing.it)

smarketing<sup>o</sup>

