

Ho conosciuto Business Channel in una serata prenatalizia nel 2013.

Stavo vivendo una situazione lavorativa e personale molto strana: passavo giornate in preda all'entusiasmo massimo, alternate a giornate di profonda noia, insoddisfazione e stanchezza fisica.

A causa di questa situazione altalenante vivevo nel timore di non potercela fare.

Nonostante questo avevo alle spalle la certezza di un'azienda sana, di un format vincente, di sentire nel cuore la voglia di essere imprenditore.

Avevo la necessità di conoscere qualcuno che mi aiutasse a mettere in ordine i tasselli.

Tenevo in mano centinaia di puzzle, ma nella scatola mancava l'immagine che dovevo comporre.

Molte volte mi chiedevo: cosa ne faccio del mazzo di carte, se nessuno mi insegna un gioco...

Quella sera di dicembre ascoltai per un paio d'ore due personaggi all'apparenza un po' strani (Federico Coppola e Juan José Di Martino), prestai molta attenzione e interesse ai loro interventi, acquistai a fine serata il libro Il Coniglio Mannaro e me ne tornai stanco verso casa, ignaro del fatto che da quel momento sarebbe cambiato il mio modo di vivere le giornate.

BBBBUUUUUMMMMMM!!!

A distanza di poco tempo iniziò il percorso formativo personale e di parte dei miei collaboratori, vi risparmio le considerazioni negative di parte del gruppo, qualcuno di loro oggi non è più in azienda.

Ecco, appunto, l'azienda...

Oggi da noi è vietato comunicare in modo negativo, le gerarchie non sono più una conseguenza dell'anzianità, ci sono persone nuove che, attraverso i risultati si stanno ritagliando spazi importanti.

Mi sento la persona che ho sempre voluto essere, ogni mattina inizia un nuovo gioco, ho imparato a gestire in modo efficace la mia comunicazione e riconosco in poche frasi le persone demotivanti, con il vantaggio di poter attivare in tempo reale il sistema di autodifesa.

Oggi le ante dell'armadio del mio ufficio sono tappezzate di appunti utili ricavati da 2 anni di corsi. Quando sono al telefono fisso il foglio che contiene gli otto modi di comunicare del Coniglio Mannaro, con un doppio risultato: evitare di cadere nella comunicazione demotivante ed evito di farmi travolgere nel vortice di schifo delle persone negative.

Nel mio ufficio tengo sempre a portata di mano un certo numero di copie del libro Il Coniglio Mannaro e quando ho di fronte un ospite che si trova nella mia precedente situazione, con un po' di tatto e molta discrezione gli regalo il libro, invitandolo a leggerlo con attenzione.

Mi divertono le varie reazioni: c'è chi si sente in difficoltà nell'accettarlo, chi me lo vuole pagare a tutti i costi, chi pensa che dietro al mio omaggio ci sia un secondo fine.

La cosa che mi diverte da pazzi è la consapevolezza che loro non sanno che da quel momento cambierà la loro vita!!!

Schematizzo alcune azioni intraprese in corso d'opera.

Nell'anno appena concluso, il 2015, la crescita di fatturato totale è stata leggera, solo 1,5%. Va data una lettura particolare alla cosa. Grazie a un potentissimo strumento statistico denominato Business Intelligence, riesco in tempo reale a misurare qualsiasi performance aziendale con estrema precisione ed efficacia. Grazie a questo abbiamo individuato delle attività storiche non più strategiche che hanno portato perdite di fatturato oltre il 20%, completamente prive di marginalità, l'azione immediata condivisa con il management è stata quella di abbandonare queste attività, favorendo lo sviluppo commerciale nei negozi, nel web e nel professional.

Analizzando le vendite dei negozi è emersa invece una crescita di fatturato del 30%, grazie alle nuove iniziative, alla formazione e alla programmazione condivisa dei progetti.

L'Obiettivo 2016 è sviluppare l'attività, come previsto nella Scala Organizzativa, materia alla quale mi sono dedicato personalmente per tutto il 2015.

