

# COSA UN IMPRENDITORE PUO' IMPARARE DAI MONDIALI DI CALCIO

Mancano 2 minuti al termine di Spagna-Portogallo. Punizione dal limite, Ronaldo tira, la palla aggira la barriera e si insacca sotto la traversa. 3 a 3.

In questi giorni le immagini dei mondiali di calcio imperversano ovunque.

Oltre ai gol ci sono molte storie curiose come quella dell'**Islanda**, Paese che conta gli stessi abitanti del **Molise** e tiene testa all'Argentina del fuoriclasse Messi.



Il calcio è uno sport di squadra. Chi lo segue con un po' di interesse sa bene che per vincere non basta il talento, serve **organizzazione** di gioco, strategia, preparazione tattica delle partite e molto altro.

Se ci pensi un attimo la stessa cosa che accade nelle imprese. Chi crede sia sufficiente avere un buon prodotto per **vincere** sul mercato rischia di prendere batoste da chi è più organizzato e attento nelle scelte strategiche.

## IMPRENDITORE E ALLENATORE: MESTIERI SIMILI

**Allenatori e Imprenditori** sono due figure più affini di quanto si pensi. Entrambi infatti:

- guidano una squadra (giocatori o collaboratori, poco cambia)
- hanno degli obiettivi da raggiungere
- si caricano il rischio sulle loro spalle
- se le cose vanno male, sono i primi a pagare

Ma soprattutto entrambi hanno una cosa in comune: **prendono decisioni**. Competenza tecnica? Esperienza? Istinto? Quali capacità occorre avere per prendere le decisioni migliori? Prima di rispondere faccio un salto indietro di una quarantina d'anni.

L

e maglie erano numerate dall'1 all'11, il portiere di riserva aveva il 12 e così via. Molte squadre giocavano col metodo "palla lunga e pedalare", altre facevano affidamento su "estro e fantasia" in stile brasiliano.

Sappiamo bene che le cose oggi vanno diversamente, le squadre si studiano, sperimentano, provano ad **imparare dai team vincenti**. Curano ogni dettaglio: la preparazione atletica, l'alimentazione, la gestione dello stress, la motivazione e molto altro, nulla è lasciato al caso.

**Cosa accadrebbe ad una squadra allenata oggi con lo stile di 40 anni fa?** Avrebbe le stesse probabilità di successo che hanno le imprese gestite oggi come 40 anni fa, ovvero molto scarse.

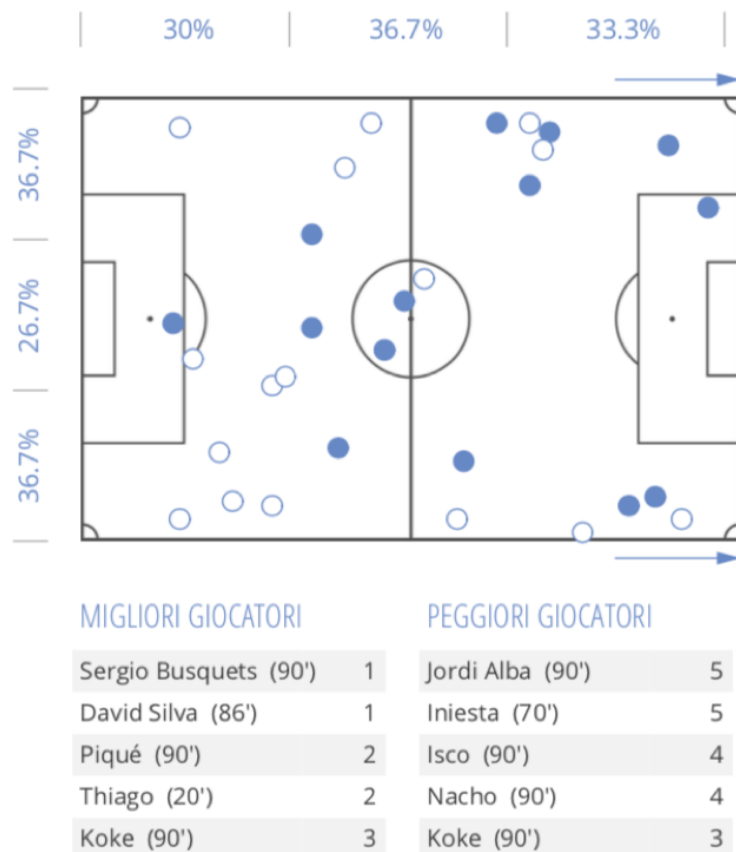
## AZIENDE E SQUADRE DI CALCIO: MONDI SIMILI

A questi livelli il calcio è prima di tutto un **business**. infatti diversi club di prima fascia sono quotati in borsa. Come ogni impresa, una squadra di calcio è fatta di persone, di processi e schemi in continua evoluzione.

Negli ultimi anni si sta affermando un nuovo modo di **gestire le squadre** di calcio. Gli allenatori oggi hanno a disposizione molti dati raccolti durante tutte partite e allenamenti. Numeri che possono confermare e rafforzare convinzioni, metterne in discussione certezze ed offrire spunti per **migliorare le prestazioni**.

Per darti un'idea di questo fenomeno ti invito a dare un'occhiata a [questo report](#) della partita Portogallo - Spagna. Si tratta di 20 pagine ricche di dati raccolti durante i 90 minuti. Numeri che misurano con precisione puntuale le dinamiche della competizione.

Solo per fare un esempio questo è un grafico che descrive "la perdita di palla" con il dettaglio dei giocatori e della zona del campo in cui è accaduto.



Ogni partita è una storia a sé, ma queste informazioni si accumulano gara dopo gara e vanno a misurare i **punti di forza** e debolezza della squadra e finanche del singolo giocatore.

Piccolo motivo d'orgoglio: l'azienda che ha prodotto questo report è italiana, si chiama [Wyscout](#), ed è **leader mondiale** del settore. Almeno possiamo dire che un pezzo di Italia partecipa ai Mondiali...

Nata qualche anno fa dall'idea di un giovane trentenne, ha preso forma grazie al finanziamento di un amico imprenditore che ha creduto nel progetto e ha messo sul piatto un po' di risorse per farlo partire. Oggi è una realtà che fa lavorare oltre cento persone e fattura 8 milioni di euro vendendo informazioni a migliaia di club in tutto il mondo.

Se sei un imprenditore e segui il calcio devi assolutamente [scaricare il report](#), osservare un po' di questi numeri e poi rispondere a queste domande:

- se tu fossi allenatore ti piacerebbe disporre di queste informazioni?
- cosa penseresti se il tuo avversario avesse questi dati e tu no?

Facile immaginare le tue risposte, e allora ti pongo altre 2 domande:

- hai in mano tutti i numeri della tua azienda?
- cosa penseresti se il tuo concorrente avesse questi dati e tu no?



Facciamo un ultimo esempio calcistico:

Se tu fossi l'allenatore del Portogallo e ritrovassi in finale la Spagna, faresti marcare "Isco" dallo stesso giocatore (C. Soares) che si è fatto saltare 5 volte su 6 oppure **cambi qualcosa?**

Tornando alla tua azienda ti chiedo:

- o quando cambi qualcosa vai a istinto o decidi coi numeri in mano?
- o oppure, nel dubbio, la tua azienda prosegue per inerzia senza cambiare nulla?

**"Molti passi falsi vengono compiuti stando fermi" - Timothy Ferris**

Se sono riuscito a convincerti sull'importanza di raccogliere e analizzare dati a supporto delle tue decisioni aziendali, ti lascio questi **3 consigli**:

- Raccogliere dati può diventare una seccatura se si utilizza un approccio dal basso, ovvero misurare le azioni e i processi aziendali in ordine sparso e solamente in seguito decidere che farsene di questi numeri. Molto meglio partire dall'alto ovvero dagli **obiettivi aziendali economici** e andare alla ricerca delle metriche direttamente correlate (ne parlo anche in questo [post sui KPI](#)). In altre parole non pretendere di misurare tutto, ma **focalizza l'attenzione** sui fenomeni di rilevanza maggiore.
- **Coinvolgi** fin dall'inizio i tuoi collaboratori. **Condividi** con loro l'importanza di avere dati e informazioni da analizzare per prendere decisioni accorte. Chiedi il loro contributo e **fatti aiutare** a definire il giusto tempo da dedicare alla raccolta di dati. Se farai questo riceverai un sacco di buone idee che a te non passano neppure per la testa. Inoltre non correrai il rischio che questo tipo di iniziative sia vissute come una forma di controllo verso i dipendenti.

**"Le grandi cose nel business non vengono mai da una sola persona, ma da un team di persone" - Steve Jobs**

Molte informazioni si trovano già dentro i tuoi software, trova qualcuno che ti aiuti a estrarre dei **report sintetici** e ti supporti nell'analisi e nell'interpretazione dei dati.

Per un imprenditore come te, la chiarezza è la cosa più importante. Per questo è fondamentale che tu disponga di un report che ti mostri la situazione. **Prospetti semplici** in grado di porre in evidenza i punti chiave della tua gestione.

Ci sarebbero molti altri punti da approfondire sull'**utilizzo dei dati nei processi decisionali**, ma in questo blog voglio condividere in modo semplice solo gli aspetti più utili di ogni argomento. Lavoro con le PMI da molti anni, e conosco bene le difficoltà che gli imprenditori incontrano nel gestire e guidare un'azienda. Se queste tematiche ti interessano ti invito a iscriverti alla [newsletter mensile](#) e anche sul canale su [YouTube](#)