

3 LIBRI DI BUSINESS PER UN RELAX INTELLIGENTE

Se ci pensi bene, l'imprenditore è come un atleta: sempre focalizzato sul **miglioramento delle prestazioni**. Oggi la competizione è altissima.

Chi gareggia per vincere pone la massima cura in tutti i particolari della preparazione, anche nelle fasi di defaticamento e relax.

Perciò vale la pena sfruttare con astuzia il periodo di agosto. Staccare la spina e rilassarsi è il primo passo per ricaricare le pile.



Ma le giornate sono lunghe e c'è tempo anche per qualche ora di sana lettura. Se è vero che i libri sono il **cibo per la mente**, ecco allora i miei tre consigli per alimentare in modo sano e genuino il proprio spirito imprenditoriale:

“TUTTO ESAURITO” DI DANIEL PRIESTLEY



Ti piacerebbe avere la coda di clienti fuori dalla porta? Lo so, domanda scontata. A chi non piacerebbe?! La vera domanda è un'altra: come si può raggiungere un simile risultato?

Da quando abbiamo in tasca lo smartphone la nostra vita è cambiata. Anche le nostre **decisioni di acquisto** sono cambiate. Sono differenti i processi che ci portano a preferire un prodotto rispetto ad un altro.

“Ci sono persone che non inseguono i clienti. Sono i clienti ad inseguire loro” - Tutto Esaurito - Daniel Priestley

Secondo l'autore, andare a **caccia di nuovi clienti** è una pratica troppo faticosa, a volte addirittura controproducente. Quando si inseguono i clienti, per assecondare le richieste e chiudere le trattative, si è portati a commettere alcuni errori strategici come:

- estendere la gamma prodotti con l'effetto di disperdere energie.
- rinunciare alla specializzazione
- abbassare i prezzi per non lasciare il cliente nelle mani della concorrenza.

Non sarebbe meglio **focalizzarsi su una nicchia** di clienti ristretta? Cercare di essere gli unici a soddisfare completamente ogni loro desiderio? Nel tempo trasformare i clienti in fedeli “tifosi” del nostro prodotto/servizio?

Ho letto la versione originale 4 anni fa e ha lasciato il segno nel mio modo di osservare le imprese e il loro modello di business.

“AMERICAN ICE DREAM” DI STEFANO VERSACE

Oltre alle competenze, anche la tua **motivazione** deve essere allenata e tenuta viva.

Se non hai l'abitudine della lettura, il libro di Stefano Versace può essere un buon modo per cominciare. Al suo interno non ci sono tecniche e nozioni di business, ma piuttosto una storia. Il racconto di una persona carica di determinazione e voglia di fare che oggi è padrona di un business in costante espansione.



“Ieri avevo un sogno in testa ...oggi ho un sogno tra le mani” - American Ice Dream - Stefano Versace

Senza dubbio un libro che fa bene “all’anima”. Biografia di un’impresa, in grado di dare anche interessanti consigli a chi vuole lanciarsi in progetti simili. Di facile lettura, può essere utile per:

- stimolarti ad **“alzare l’asticella”** e portare il tuo business al “livello successivo”
- offrirti spunti per affrontare con slancio la ripartenza di settembre.

“PITCH ANYTHING” DI OREN KLAFF



Ti è capitato di mettercela tutta in un’azione di vendita, ma poi le cose non sono andate come avresti voluto? Per molti esperti di vendita “vecchia scuola”, il successo si basa sulla legge dei grandi numeri: più gente riesci a vedere, più avrai possibilità che qualcuno compri. Il rischio di questa strategia è di perdere tempo e **credibilità**.

A pensarla così è Oren Klaff, autore di Pitch Anything. In questo libro l’autore prova a dimostrare come sia possibile **portare a buon fine ogni trattativa** commerciale. Il tutto partendo da come funziona il nostro cervello.

“C’è un enorme differenza dal modo in cui presentiamo ...e il modo in cui quella presentazione viene recepita”- Pitch Anything - Oren Klaff

Prima di affrontare una presentazione commerciale è fondamentale **preparare bene la comunicazione**. Per questo occorre considerare che:

- la persona che hai davanti pensa più con le emozioni che con la razionalità
- per essere ascoltato, occorre stimolare la sua curiosità
- tutto avviene in un contesto di cui devi tenere tu le redini
- non si deve percepire il bisogno di vendere ad ogni costo
- se il Cliente non interagisce con te, significa che sei fuori strada
- nessuno ama sprecare tempo, lo scopo di entrambi è chiudere la transazione

Detto in altre parole, questo è il metodo STRONG che Klaff descrive in maniera chiara, partendo da **studi delle neuroscienze** sul funzionamento dei “nostri cervelli”. Se pensi di avere già le carte in regola, prova a confrontarti con Klaff e quanto dice nel suo libro. Tieni presente che lui è uno che convince investitori a nove zeri.

Pitch Anything è un libro interessante e denso di informazioni tecniche. Mi sento di consigliarlo in particolare ai lettori più “esperti” che possono trarne un beneficio completo.

In conclusione, le vacanze sono il momento per riposare e staccare la spina, ricordando però che il tempo rimane prezioso anche ad agosto: usiamolo con intelligenza.

Se sei già in vacanza e non puoi andare in libreria, ti ricordo che è possibile farseli spedire direttamente nella tua località di vacanza. L'anno scorso quando sono andato all'ufficio postale di San Teodoro per ritirare i miei libri è stata un'esperienza diversa e divertente.

A parte questo, l'**abitudine alla lettura** accresce la consapevolezza e **migliora la qualità delle decisioni**. Il destino delle imprese Italiane dipende dalla capacità degli imprenditori di muoversi in un contesto molto diverso rispetto a quello di qualche anno fa. Leggere è fondamentale per **conoscere**, **capire** e infine reagire.

Se anche a te stanno a cuore questi argomenti, ti invito a condividere l'articolo con i colleghi imprenditori e ti consiglio di seguire anche i prossimi articoli, inserendo la mail nel box qui sotto per **[iscriverti alla newsletter mensile](#)** e anche sul canale **[YouTube](#)**.