

Guida passo passo per ottenere un finanziamento!

Scaricala Ora



INIZIA DA QUI

FORMAZIONE

CONTATTI



## COME LE MEDIE IMPRESE DI SUCCESSO HANNO SUPERATO LA CRISI

Tempo di lettura: 4 minuti

Se esistono delle **caratteristiche comuni** alla maggior parte **delle aziende di successo**, **Salvatore Garbellano** è riuscito a offrircene una lista concreta e precisa.



Nella sua opera, **"Come le Medie Imprese di Successo hanno superato la Crisi"**, egli elenca infatti **sette fattori** che sono **comuni alla maggior parte delle aziende cosiddette eccellenti**.

Aziende che fanno parte della sfera delle PMI strutturate e che sono riuscite, non solo a sopravvivere alla crisi, ma addirittura a crescere in un periodo nero dell'economia.

I sette punti si riassumono in:

1. Incremento della **Value Proposition** e diversificazione intelligente
2. **Total customer care** e innovazione
3. **Fabbriche intelligenti** e riposizionamento competitivo
4. Innovazione e **internazionalizzazione a 360 gradi**
5. **Governance solida**, alleanza tra imprenditori e team manageriali

### SCOPRI FARENUMERI!

Si è verificato un errore.

Indirizzo Mail \*

Nome \*

Iscriviti

### COME OTTENERE UN FINANZIAMENTO



Ecco la guida che ti permette di ottenere un finanziamento grazie alla creazione di un Business Plan veramente efficace!

Scarica Ora!

ARTICOLI PIU' LETTI

6. Controllo del **Know How strategico** e intelligenza diffusa
7. Solitudine e **collaborazione imprenditoriale**

Per ognuno di essi, Garbellano ci offre una descrizione di semplice lettura, corroborata da numerosi esempi. Il suo fine poi è molto nobile: offrire agli imprenditori come te dei **punti di riferimento per far crescere sana e forte la propria impresa.**

## LE CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE DI SUCCESSO

*"A fronte dello Scenario economico che suggeriva prudenza [...] le imprese eccellenti, invece, hanno scelto la strada della crescita"*

*Salvatore Garbellano*

Le imprese sono come arbusti; con questa metafora le identifica Garbellano.

In primavera per ogni arbusto è facile vivere e crescere serenamente. È l'inverno il vero banco di prova, quello che ne dimostra la vera forza. E la crisi economica è stata un inverno assai gelido e lungo.

La domanda che sta dietro l'opera di Garbellano è dunque questa: quali sono le caratteristiche che distinguono le aziende "che ce l'hanno fatta" durante la crisi, dalla stragrande maggioranza che ha sofferto o ha addirittura chiuso?

In una parola: **cambiamento**. Coloro che hanno avuto la forza, ma soprattutto la volontà di cambiare e adattarsi al cambiamento, sono riusciti nel proprio intento.

Scendendo nello specifico, le "aziende eccellenti" hanno dovuto assumere 4 caratteristiche comuni:

- **unicità**
- **flessibilità**
- **rapidità**
- **globalità**



Rimanenze  
Di  
Magazzino  
5 Cose  
Che Non  
Fai



Strategia  
Focalizzazi  
Esempi  
Red Bull  
E Ryanair



L'Analisi  
SWOT E Il  
Principio  
Della  
Rana  
Bollita



Domino's  
Pizza:  
Soldi Con  
Una Pizza  
Che E'  
Cartone



Budget:  
Come Ti  
Aiuta A  
Gestire La  
Tua  
Azienda

RESTA IN  
CONTATTO  
ANCHE SU



## IL CAMBIAMENTO ATTRAVERSO I 7 FATTORI

Più che mostrarci le caratteristiche delle imprese di successo, il libro di Garbellano ci offre una visione importante su come esse abbiano raggiunto l'eccellenza. Il che si traduce nei **sette fattori** che già ti ho elencato.

Riassumerli in poche parole non è semplice, ma desidero mostrartene il succo, invitandoti poi ad approfondirli nella lettura offertaci dall'autore.

### 1. Incremento della Value Proposition e Diversificazione Intelligente

**Le aziende eccellenti** non forniscono prodotti, **forniscono soluzioni**. La loro offerta è unica, volta a **soddisfare l'esigenza specifica del cliente** anzi, dei clienti.

Più clientele significa più esigenze specifiche, ovvero più prodotti ultra specializzati. L'offerta insomma può essere vasta, ma ogni prodotto al suo interno deve essere costruito ad hoc per soddisfare un particolare tipo di cliente.

### 2. Total Customer Care e Innovazione

Se la soddisfazione totale del cliente è la meta a cui puntare, il rapporto con lui diviene allora fondamentale.



**Le aziende eccellenti** studiate da Garbellano **curano la relazione con il cliente in ogni suo aspetto**, acquisendo tra l'altro un determinato grado di **flessibilità**. L'obiettivo è chiaramente fornire al cliente ciò che desidera, partendo dalla progettazione, fino a giungere all'assistenza post-vendita.

Insomma, un po' quello che fa il sarto, il quale non offre un prodotto finito da subito, ma lo cuce addosso al cliente stesso.

### 3. Fabbriche Intelligenti e Riposizionamento Competitivo

Per essere unici, rapidi e flessibili, l'organizzazione della produzione è un aspetto da curare nel dettaglio.

**Le Fabbriche Intelligenti** sono il perfetto **connubio di Competenza e Tecnologia**. L'organico è ridotto, ma super specializzato al fine di creare soluzioni sempre più competitive. La tecnologia ha lo scopo di "liberare le mani" del personale dalle

## ECCO IL CORSO

Scopri i temi principali e scarica gratuitamente la presentazione

DAL BILANCIO ALLA STRATEGIA  
dai numeri alle decisioni



Formami

azioni più routinarie e automatiche.

#### 4. Innovazione e Internazionalizzazione a 360°

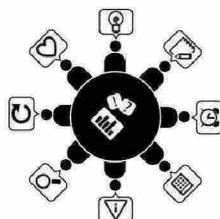
L'innovazione è un elemento che non può più mancare nella crescita di un'impresa. Stesso discorso vale però anche per l'Internazionalizzazione. Secondo Garbellano, durante la crisi alle imprese:

*"...occorreva superare l'eccessiva dipendenza dal mercato interno ricercando nuovi mercati"*

Un'azione tanto proficua quanto ostica, dato che per internazionalizzarsi non basta portare la propria offerta all'estero, ma adattarlo alla cultura che la riceverà.

#### 5. Governance Solida, Alleanza tra Imprenditori e Team Manageriali

Le aziende che crescono sono quelle che vedono nella Governance un **solido rapporto tra family business e il proprio Team di Collaboratori**. È necessario avere infatti persone di cui ci si può fidare e a cui si è disposti a delegare parte del destino dell'impresa.



Più il legame tra imprenditori e manager è forte, più questi ultimi portano avanti la Vision aziendale, riuscendo magari ad arricchirla. Insomma, mani salde sulle redini, ma orecchie aperte nei confronti di coloro che ci seguono.

#### 6. Controllo del Know-How Strategico e Intelligenza Diffusa

**Saper fare è fondamentale.** È ciò che distingue un'azienda di successo dal resto della massa. E più si cresce, più il saper fare, il Know-How, cresce proporzionalmente.

Conoscenze e Competenze sono una ricchezza incommensurabile per l'azienda. Devono essere protette e coltivate, al fine che ogni collaboratore sia un elemento proattivo alla ricerca del successo.

#### 7. Solitudine e Collaborazione Imprenditoriale

Un imprenditore necessita sempre di supporti. Starsene da soli e chiudere la mente è un rischio che è meglio non correre.

Collaborare può diventare una fonte importante di risorse e conoscenze volte alla crescita della propria azienda. E collaborare si può sia con i propri collaboratori, sia all'esterno dell'azienda, ovvero con:

- altri imprenditori
- clientela
- fornitori
- territorio
- università

Probabilmente non sarà semplice adottare ognuno dei sette fattori all'interno della tua azienda. Già **imparare da coloro che l'hanno fatta**, tentando di metterne in pratica le best practice, **è un buon punto di partenza**.

Come dice Garbellano alla fine del libro, **per avere successo bisogna fare fatica e avere un po' di fortuna**. Ciò che invece io posso consigliarti è di leggere quanto egli ci ha offerto in *"Come le Medie Imprese di Successo hanno superato la Crisi"* e farne più possibile tesoro.

Buona Lettura!

Indirizzo Mail \*

Nome \*

Iscriviti alla Newsletter

Ritieni utile questo articolo?

CONDIVIDILO!

				
---	---	---	---	---

Questo post su [come le medie](#)