

E tu cosa fai per ripartire?



Lo so, lo so, passa “u pitittu” come si dice dalle mie parti (“u pitittu” = l’appetito, ma per estensione “il piacere”), quando senti le notizie che danno la nostra economia poco più che boccheggianti, allo stremo, moribonda.

Chi ha avuto la forza di riaprire, sa di avere davanti enormi difficoltà, dovute anche al rispetto di tutte le prescrizioni derivanti dalla necessaria cautela che si dovrà adottare per prevenire nuovi contagi da Covid-19, ma sono molti quelli che hanno deciso di non riaprire affatto.

Qualcuno perché ha già “deposto le armi”, reputando finita la propria esperienza imprenditoriale e chi, invece, perché si rende conto che aprire, con tali restrizioni, significa lavorare in perdita ed aggravare la propria – già compromessa – posizione economica.

Non tutti possono fare e-commerce e a parte i tanti chiacchieroni online che millantano formazione (a pagamento, sebbene preceduta da “anteprime civetta a gratis”) a favore di

chi voglia convertire la propria attività in e-commerce, la verità è che questa modalità commerciale non è quasi mai la soluzione vera.

E comunque non fa per tutti.

E poi l'e-commerce costa, se vuoi che renda.

Costa in termini di investimenti di denaro per far conoscere e far "galleggiare" la tua attività sui motori di ricerca, ma costa anche in termini di tempi tecnici, affinché riesca a generare ritorni degni di tale nome.

Tempi che molti non hanno.

Un'azienda che è stata sul mercato un tempo ragionevole, che ha una sua storia, che ha fatto profitti, pur se con errori o necessità di miglioramenti, non può, non deve morire.

Non è giusto per quello che essa ha significato per chi gli ha dedicato sacrifici e passione ed anche per chi ci ha lavorato dentro, in ogni ordine e grado.

Ed allora, cosa fare?

Proviamo a fare quello che si sa già fare. Rimboccandosi le maniche e facendo meglio di prima quello che si è sempre fatto, lasciando a tempi migliori la sperimentazione di nuove modalità commerciali.

Non c'è più tempo per sperimentare. Bisogna poter portare il piatto in tavola.

Chiediamo aiuto anche ai clienti, se necessario: come?

Ad esempio chiamandoli ad uno ad uno e parlando chiaro: *"se mi sostieni adesso avrai agevolazioni che non avresti mai potuto avere in tempi normali, ma mi devi pagare in anticipo e adesso! Devi fidarti!"*.

Allo stesso modo, rinegoziamo i termini di pagamento con i

fornitori.

Devi poter avere la liquidità per ripartire e non penso siano sufficienti i soldi che ci mette lo Stato a prestito (ammesso che arrivino sul serio e in tempi decenti!)!!!

E comunque bisogna ritornare a vendere.

Oggi, più di prima, si possono aprire scenari nuovi e avviare iniziative che in precedenza hai sempre rimandato.

Ad esempio riorganizzare la tua rete vendite.

Cominciamo a ragionare in ordine di azioni concrete e scelte coraggiose.

Nessuno potrà essere biasimato se confesserà di essere in difficoltà.

Una rete vendite motivata può fare la differenza, ma devi poterla creare senza esperimenti e prove strane che comportino ulteriori perdite di tempo sui tempi di fatturazione reale.

È proprio per questo che, soprattutto adesso, diventa necessario affidarsi a chi può davvero darti una mano in tutto ciò.

Riaffacciarsi sul mercato con la forza delle persone e immaginare tutto questo come se stessi ri-iniziando adesso la tua avventura imprenditoriale.

Ma affidati alle persone giuste. Si può fare.

MauroLab è nato proprio per questo. Contattami.

LET'S WORK TOGETHER!

Mauro