

Sei certo di essere davvero pronto a crescere?



La domanda nasce dall'osservazione dei fatti e non è certo banale per come possa sembrare.

È come chiedere a chiunque "ti piacerebbe avere più soldi?", sapendo già la risposta.

Ma il problema arriva dopo. Cosa fai di concreto per avere più soldi? Solitamente un cavolo!

Ecco, quando dico se sei pronto a crescere, intendo dire se davvero hai maturato la capacità di guardare le cose da un punto di vista diverso.

Se nella tua impresa, campi alla giornata e ogni giorno è una lotta per mettere insieme il pranzo con la cena, se non riesci a pianificare oltre la settimana di tempo e ogni giorno speri che sia meglio del precedente... beh, allora mi sa che te ne fai poco o nulla di quello di cui ti parlerò di seguito.

Una vera crescita parte sempre dalla testa dell'imprenditore, prima ancora che dai fatti concreti che dovrà mettere in atto.

E deve presupporre la capacità di adattarsi al cambiamento.

"La mia azienda non mi fa stare in maniera sempre agiata ma in fondo va bene così perché c'è pure di peggio... e poi cambiare può essere rischioso..." questo non è l'atteggiamento per pianificare una crescita.

Ovviamente il cambiamento deve avere caratteristiche di ragionevolezza, fattibilità, obiettivi raggiungibili, tempo adeguato per raggiungerli.

Non può certo essere un salto nel vuoto, ma presuppone un lavoro diverso da quello che si è sempre fatto e che si conosce ormai bene.

Ecco perché è pur sempre un cambiamento. Presuppone di lavorare di più e diversamente da prima.

L'azienda è sempre la stessa ma comincerò a fare le cose in una maniera diversa da prima e funzionale al nuovo corso che vorrò dare a quella stessa azienda.

Se sinora sono stato io in prima persona ad occuparmi di tutto, arriva prima o poi il momento delle deleghe.

È quello che accade con la strutturazione di una rete vendite.

Un'azienda orientata alla rete vendite ha comportamenti e mentalità totalmente diverse da un'azienda orientata alla gestione personale/familiare dei rapporti con dipendenti e clienti.

Così come se decido di fare il salto di qualità e di avvalermi di una rete vendite, devo cominciare a ragionare un po' di più a "compartimenti stagni".

Se ho dei potenziali clienti, dei rapporti con potenziali

acquirenti, delle segnalazioni, dovrò cominciare a vedere tutto ciò come linfa per alimentare il lavoro della mia rete vendite e non come opportunità da gestire in proprio lasciando alla rete "gli scarti" o, ancor peggio, la necessità di organizzarsi totalmente in proprio, senza alcun supporto aziendale.

Quello non è creare rete vendita, è pensare che i venditori siano degli stupidi votati al sacrificio per cavarti le castagne dal fuoco. E se davvero esistesse gente così, prima o poi se ne rendono conto e ti mandano a quel paese...

Quindi, prima di parlare di rete vendite, bisogna capire davvero se è solo un sogno o un desiderio concreto.

Ok la rete vendite, ma solo se non penso che il tutto sia limitato al reclutare dei disperati a cui "valigetta, catalogo, calcio nel culo e via a lavorare"...

Quando avvii quel cambiamento, devi mettere in conto che la tua azienda dovrà essere totalmente orientata su un nuovo fulcro che è la rete.

Questo comporterà che la gerarchia commerciale vedrà come prioritario il rapporto di ogni nuova opportunità di acquisizione con i tuoi commerciali e non più con te.

Così come sarà necessario investire per continuare ad alimentare le opportunità per la tua rete.

Per crescere devi imparare a fare l'imprenditore e non quello che fa tutto.

Ecco che diviene chiaro come sia necessario affidare le deleghe giuste anche a chi dovrà gestire questa transizione.

Da azienda "titolarecentrica" ad azienda "ognunofalecosechepuòfaremeglio".

Ma creare e gestire rete vendite è un altro mestiere rispetto

a quello che devi fare e quindi emerge chiaramente come sia più conveniente affidarsi a professionisti esterni, specificatamente competenti: perdi meno tempo e butti via meno soldi.

Crescita equivale sempre a cambiamento...

Poi sai che c'è?

Alla fine se vuoi continuare a disperarti per mettere insieme il pranzo con la cena, in ogni santo giorno che Dio manda in terra... Cavoli tuoi! Libero di farlo.

Ma rifletti sul fatto che una rete vendite ti permette di arrivare dove da solo non arriverai mai.

Mauro