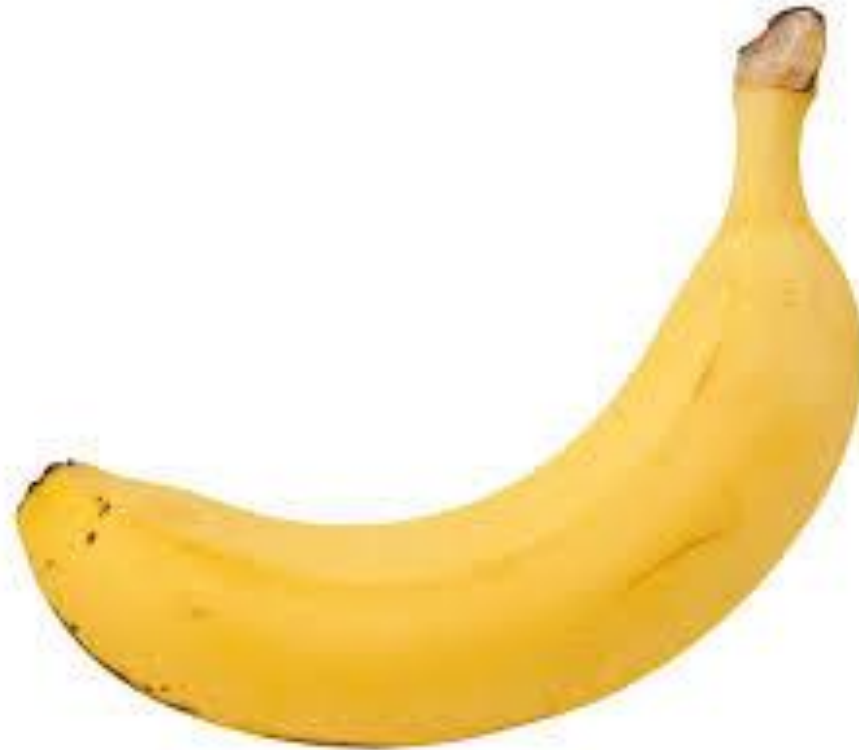


Strategia e posizionamento

Ripartiamo dalle basi...

A cura di Michele D'Agnolo

A 'ndò vai... se la strategia non ce l'hai?



Situazione

- 80% degli studi professionali **non ha una strategia ma vive giorno per giorno**
- 15% degli studi **crede di avere una strategia ma non la segue** (non riesce a seguirla)
- 5% degli studi **ha una strategia e la segue**
- Anche quando c'è, molto spesso la strategia non è né formalizzata né comunicata



Cosa vuol dire avere una strategia?

Una strategia è un piano d'azione di lungo termine usato per impostare e coordinare azioni tese al raggiungimento di **uno scopo od obiettivo predeterminato**.

Una strategia è la tecnica di individuare gli obiettivi generali di un'attività, nonché i modi e i mezzi più opportuni per raggiungerli

- Una strategia dovrebbe essere (almeno in parte) diversa da quella dei competitor
- Una strategia dovrebbe essere persistente, cioè non cambiare ogni 5 minuti
- Una strategia dovrebbe essere reversibile in caso di necessità

Posizionamento

Con la **strategia di posizionamento**, lo studio si impegna a occupare, con la propria offerta **di** servizi, uno spazio unico e ben definito nella mente **dei** potenziali clienti.

Partiamo dal concetto che “non posso vendere tutto a tutti, diversamente rischio **di** non vendere niente a nessuno»

Oggi non conta quello che fai ma conta come lo fai e per chi lo fai.

In questo momento la maggior parte degli studi sono posizionati ... a 90 gradi!!!!



Avere una strategia significa dire di no

- Dire di no quando hai il mutuo da pagare e non hai soldi è un atto di grande coraggio.
- Se Giorgio Armani avesse detto di sì a tutti ora non sarebbe Giorgio Armani
- Essere selettivi rispetto alle prestazioni e ai clienti richiede un enorme coraggio che pochissimi hanno
- Essere selettivi significa assumersi la responsabilità di sbagliare strategia



Fluctuat nec mergitur

- Avere una strategia significa decidere dove andare e poi andarci.
- Avere una strategia significa fare qualcosa verso il mercato, i clienti, che i tuoi competitor non riescono a fare
- Perseguire clienti migliori, lavori migliori, collaboratori migliori.
- Scegliere un settore, una prestazione, un luogo geografico o una combinazione di questi.
- Avere una strategia significa **non galleggiare come dei sugheri**
- Fare tutto per tutti a qualsiasi prezzo non è una strategia
- Avere una strategia significa scegliere che clienti, che prestazioni, che prezzi

La strategia del Maestro d'Orta

Io speriamo me la cavo ...

Ricordatevi di **aggiornare la proposizione di valore dello studio ai nuovi desiderata** dei clienti

Concordo con Giulia Picchi; la vera strategia di fondo è la **sostenibilità** ... far star bene i tuoi clienti con i loro clienti, con i loro fornitori, con i loro collaboratori.

Tutti gli studi hanno la stessa strategia, ma pochissimi la realizzano.

La vera sfida è quella di **razzolare come predichiamo**.

La strategia è una indicazione su come razzolare, non una serie di frasi per riempire il sito web e il discorso della cena di natale.



Avere una strategia significa (ri)pianificare

Coerenza tra predicare e razzolare

La strategia disegnata per tentativi. Progettualità conscia?

Nel concetto di strategia è implicito il concetto di pianificazione e di ripianificazione anche economica.

Prima penso, poi agisco, poi aggiusto il tiro