

Marco Merangola

17 ERRORI GRAVI CHE PORTANO AL FALLIMENTO

E Come Evitarli nel Tuo Business



7 ERRORI GRAVI CHE PORTANO AL FALLIMENTO

Se:

- *Hai un'Idea di Business e vuoi realizzarla;*
- *Vuoi avviare un nuovo negozio, un'attività o la tua nuova professione;*

Oppure:

- *Vuoi migliorare e rilanciare il tuo Business attuale...*

...leggi attentamente questo E-Book gratuito perché sto per svelarti quelli che sono i **7 errori più commessi dal 89% degli imprenditori** e che possono portarti anche al fallimento, se non li eviterai.

Ancora oggi, nel XXI secolo, ci sono imprenditori che aprono la propria attività con la stessa accortezza di un paracadutista che si getta dall'aereo senza aver controllato il proprio paracadute.

Questo E-Book ha l'obiettivo di farti capire passo dopo passo quali sono gli errori che già commetti, come analizzare i tuoi punti deboli e soprattutto la strada da percorrere per migliorare la tua azienda.

La strada dell'Imprenditore è un'avventura lunga e sfidante, e anche Tu farai degli errori, indipendentemente da quanto ti sforzi nel cercare di non farli.

Per fortuna, la chiave per mitigare il rischio di quegli errori e, si spera, evitarli del tutto, comprenderli e anticiparli il più possibile.

C'è del vero nel vecchio adagio: *"un errore è solo un'opportunità di crescita e di apprendimento"*.

Quindi, non aver paura di sbagliare di tanto in tanto, soprattutto se sei un imprenditore in erba o stai pensando di avviare un'attività in proprio.

Un errore è una lezione su cosa non fare e una volta che sai cosa *non* fare, sei un passo più vicino a sapere cosa fare e come farlo!

Ma detto questo, non c'è motivo per cui tu debba commettere quegli errori per forza, puoi benissimo imparare dagli errori di altri imprenditori che hanno aperto la strada prima di te.

Ecco perché voglio condividere con te **i 7 errori più comuni che ogni imprenditore rischia di commettere e che oggi tu puoi evitare**. Impara da chi li ha commessi prima di te, di modo che tu possa evitarli.

Vediamo insieme quali sono:

Errore n°1 - Mancanza di FOCUS

Se ti manca il Focus nella tua idea imprenditoriale tenderai a **disperdere le tue energie e le tue strategie in troppe direzioni**. Con questo, non danneggerai solo la tua attività, ma anche le relazioni con i tuoi clienti e i tuoi collaboratori.

La mancanza di FOCUS, che potrebbe essere il primo dei 7 errori, **non va frainteso con il fare una cosa sola**.

Quando parlo di avere *Focus*, intendo di *seguire il filo conduttore* del tuo Business.

In **LeadershipLab** il nostro *filo conduttore* è la **Bussola del Business**:
PROGETTA => SVILUPPA => GESTISCI => INNOVA

La Bussola che ci guida nello sviluppo del nostro Business e di quello dei nostri clienti. Infatti, **la domanda che noi facciamo spesso è: “in quale fase del Tuo Business sei?”**

Puoi scoprire la BUSSOLA DEL BUSINESS nel videocorso gratuito che trovi su www.leadershiplab.it/la-bussola-del-business/ .

Errore n°2 - Fare tutto da soli

Gli studi hanno abbondantemente dimostrato che **il multitasking può danneggiare la mente dell’Imprenditore e influire sulla produttività aziendale.**

Dovrai presto accettare il fatto che il multitasking non fa crescere la tua azienda, né aumentare i tuoi profitti.

Anzi, può produrre l’effetto contrario perché ti logorerai indossando troppi cappelli diversi allo stesso tempo.

All'inizio, è normale pensare che nessuno possa fare il lavoro meglio di te. Hai iniziato con l'idea, conosci il tuo prodotto, conosci il tuo mercato e hai la passione di portare questa cosa fino a casa.

“Pensare di fare tutto da soli può andare bene all'inizio, ma non è sostenibile nel lungo periodo.”

Inoltre, solo perché hai trovato una grande nicchia e hai una buona idea non significa che non ci siano altre competenze o ambiti di conoscenza in cui sei carente.

Se possibile, affidati a un consulente o un mentore competente ed esperto. Loro non sapranno tutto e tu non saprai tutto, ma insieme potrete realizzare grandi cose.

Errore n°3 - Non dare valore al proprio tempo

È molto importante per un imprenditore proteggere la quantità di tempo che dedica alla propria professione.

Perdendo tempo regali un assist alla concorrenza che potrebbe ottenere un vantaggio su di te e approfittarne.

Ecco perché è molto importante che tu concentri il tuo tempo sul miglioramento costante della tua attività.

Sii severo con il tuo tempo!

L'obiettivo principale della gestione di una qualsiasi attività Imprenditoriale è generare Denaro.

Ma una delle più grandi sfide che ti ritroverai ad affrontare come imprenditore, sarà quella di trovare il giusto equilibrio tra lavoro e vita privata.

Ne va della salute tua e del tuo Business.

Errore n°4 - Smettere di imparare

L'istruzione non finisce mai quando sei un imprenditore. C'è sempre qualcosa da imparare.

Il momento in cui smetti di imparare è il momento in cui permetti al fallimento di entrare nella tua attività.

Gli imprenditori di successo sanno che è necessario migliorare costantemente se stessi e la propria organizzazione per rimanere competitivi. Questo ti aiuterà a fornire il miglior valore ai tuoi clienti.

Errore n°5 - Mettere il tuo prodotto al posto del Cliente

Questo potrebbe non sembrare banalmente un errore, ma lo è davvero se il tuo prodotto o servizio va a scapito del tuo cliente. **Sono loro che ti fanno guadagnare soldi, non il prodotto.**

“Puoi avere il prodotto o il servizio più ingegnoso del mondo, ma se nessuno lo compra, puoi ritenerti come un disoccupato qualsiasi.”

Quando crei il tuo prodotto e determini il tuo modello di business, è **fondamentale che tu abbia una mentalità incentrata sul cliente.**

Se vuoi sviluppare un Business sostenibile, devi accettare l'idea che i soldi sono sempre la conseguenza di Clienti felici e spendenti. Potresti avere un'idea legittimamente innovativa per un nuovo prodotto o servizio, ma se in realtà non porta nulla di valore nella vita di un cliente, non ci si può aspettare che lo acquistino con entusiasmo.

Dopo aver sviluppato la tua idea per il tuo prodotto o servizio, siediti e poniti le seguenti domande:

- Perché qualcuno dovrebbe volerlo?
- Cosa consente a una persona di fare che non può già fare in questo momento?
- Quale sfida deve affrontare il mio cliente ideale e in che modo questo li aiuta a superarla?
- Che dolore sta provando il mio cliente ideale e in che modo questo lo aiuta ad alleviarlo?
- Che bisogno ha il mio cliente ideale e in che modo questo lo aiuta a soddisfarlo?

La tua attività deve essere focalizzata sull'aiutare le persone e portargli valore, sul fare la differenza nella vita dei propri clienti.

Errore n°6 - Non amare le persone

Hai bisogno di persone per gestire un business di successo. Ciò significa che hai bisogno di collaboratori, clienti e una rete di contatti.

Pertanto, devi concentrarti sullo sviluppo e sul mantenimento di ottimi rapporti con tutte queste persone.

Il momento in cui credi di essere al di sopra di una di queste persone è il momento in cui imposti la tua attività verso il fallimento. Ama e sponsorizza tutte le persone che supportano te e la tua attività.

Non confondere le relazioni vere con quelle virtuali. I social media sono un ottimo strumento per costruire il tuo Brand, ma non diventare troppo dipendente da queste piattaforme.

Ci sono imprenditori che trascorrono troppo tempo sui social media anziché concentrarsi sulla **costruzione di vere Relazioni utili per le proprie attività.**

Dai ai social media solo una quantità limitata di attenzione. Estrai e coltiva vere Relazioni al di fuori di essi in modo da concentrarti sul miglioramento della tua attività, piuttosto che sulla tua reputazione sui social media.

Questo non solo aiuterà la tua nuova attività Imprenditoriale a partire con il piede giusto. Ti assicurerà che tu possa continuare ad andare avanti, preparandoti per anni di successi.

Errore n°7 - Non avere un progetto

A noi italiani viene riconosciuta, a livello mondiale, la nostra capacità di adattarci e risolvere problemi, anche lì dove altri non riescono.

Questo fa di noi degli ottimi creativi, maestri indiscussi dell'improvvisazione e delle "soluzioni alternative".

Il problema però nasce quando l'italiano decide di fare l'imprenditore con quella stessa mentalità.

Non è un caso, infatti, che la maggior parte degli imprenditori (o aspiranti tali) muore di tentativi, soprattutto in Italia.

Perché la maggior parte non ha un progetto chiaro e misurabile del proprio business. Non ha ben chiara la direzione, ne una mappa scritta per capire come arrivarci.

Da questa esigenza è nata **la Mappa del Business – il metodo BPS® - lo strumento che ha aiutato migliaia di imprenditori a Progettare, Amplificare e Gestire i loro Business in modo Concreto e Misurabile.**

Uno strumento che ti permette di **mettere in fila, una dietro l'altra, tutte le 12 decisioni chiave da prendere per far funzionare bene il tuo Business** passo dopo passo.

Non è argomento di Questo E-book, ma se vuoi iniziare a progettare concretamente il tuo Business scopri come farlo leggendo lo storico e-book gratuito di LeadershipLab che potrai scaricare al seguente link: www.leadershiplab.it/metodo-bps/ .

Per la Tua Crescita Professionale

Fai che Accada!

Marco Merangola

