



**CreActivity Branding**  
 “La CreAttività rompe le regole / La CreAttività dilata i confini”  
 Consulenza-Formazione-Business Coaching  
 Creatività & Innovation Management

# La Formula del successo!

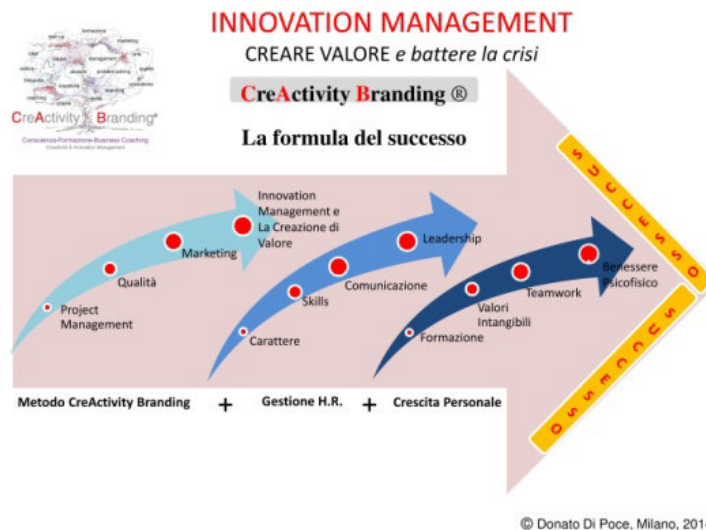
## Le 10 Azioni Essenziali per avere SUCCESSO

Donato Di Poce

“ La CreAttività rompe le regole

La CreAttività dilata i confini”

Donato Di Poce



**Le 10 Azioni essenziali Per avere successo in azienda e nella vita sono:****1. Diventare una bella persona**  
**( Come? Te lo dico con una poesia )****LE BELLE PERSONE**

Ho sempre desiderato  
Diventare una bella persona  
Come quelle che sanno ascoltare  
Il respiro del mondo anche di notte  
O quelle che sanno comunicare e agire  
Un'Idea nuova, un cambiamento  
Senza aspettarsi nulla  
Semplicemente inseguendo un sogno  
Un errore, tracce invisibili o segni d'assenza.

Ho sempre desiderato  
Essere una di quelle belle persone  
Che sanno chiedere scusa  
Soffrire, piangere e ricominciare in silenzio  
Con un sorriso per tutti.

Ho sempre desiderato  
Essere una di quelle belle persone  
Che sanno riconoscere i propri limiti  
E sanno imparare dagli errori  
Che sanno tacere  
Quando è importante tacere  
Ma sanno gridare al mondo  
La propria indignazione  
Quando i paladini del potere  
Sguazzano nell'indifferenza.

Una di quelle belle persone  
Che sanno esserci per te, per tutti, sempre  
Senza clamore, senza fartelo pesare.

Ho sempre desiderato  
Essere una di quelle belle persone  
Che sanno ascoltare ancora  
Il bambino che è in loro  
E creare dal nulla visioni  
Mondi nuovi , ponti e passaggi segreti.  
Quelle belle persone che osano sempre  
E sanno fare, dire, amare, agire  
Senza paura di sbagliare  
Perché quelle persone sono i semi dell'umanità.

Ho sempre desiderato  
Essere una di quelle belle persone  
Che cercano di crescere e migliorare ogni giorno  
E sviluppare le loro competenze e potenzialità.

Io non so se riuscirò mai  
Ad esser una bella persona  
Ma spero almeno d'essere leggero  
D'attraversare per un attimo  
La gioia di vivere  
Tenendoti per mano  
E forse resterò solo  
Un filo d'erba incontrato per caso  
Un profumo di vento improvviso  
Respirato per un attimo e poi dimenticato.  
E se mai riuscirò ad essere una bella persona  
Utile, vera, buona, umana  
Spero almeno di non fare danni  
D'essere ricordato  
Come una persona diversamente brutta  
Che voleva cambiare il mondo.

**Donato Di Poce**

Milano, 01/09/2013

## **2. Alimentare il tuo c/c Emozionale e Aiutare gli altri a realizzare i loro sogni**

*( “\*La metafora del conto corrente emozionale si riferisce alla quantità di fiducia che si è venuta a creare in una relazione, E’ la sensazione di sicurezza che si prova con un altro essere umano”*

*\* “Le 7 Regole per avere Successo” di Stephen R. Covey*

La metafora del conto corrente è molto efficace: il conto corrente che teniamo in banca rappresenta la quantità di soldi che abbiamo versato più il fido, che la banca ripone in noi. Questa fiducia ci permette di avere dei soldi in prestito e noi poi dobbiamo restituirli e la banca ce li concede soltanto se in passato ci siamo – finanziariamente parlando – “comportati bene”.

Cosa succede se improvvisamente usiamo troppo la nostra carta di credito e andiamo in rosso con il nostro conto corrente bancario ? Il Direttore ci chiama, ci avvisa che siamo andati in rosso e ci comunica che, se non rientriamo immediatamente, ci

blocca la carta di credito. Cosa dobbiamo fare per tornare in attivo ? Dobbiamo versare altri soldi.

Se trasponiamo questo concetto alla relazione tra 2 persone, ed ipotizzando che il nostro obiettivo sia una relazione dove entrambe le persone sono indipendenti. Ogni relazione è fatta da dare ed avere, cioè di momenti in cui uno dà affetto, attenzione, energia all'altra persona e momenti in cui li riceve. Le relazioni sane sono quelle in cui questa energia scorre continuamente in entrambi i sensi. Possono esserci dei periodi in cui scorre prevalentemente in un senso, ma affinché il rapporto non si secchi o una delle due persone non perda la sua indipendenza, è necessario che tale energia scorra in entrambi i sensi.

**Le azioni positive** sono la moneta virtuale e intangibile con cui si versa sui conti correnti emozionali, ma vediamo a livello pratico come si può fare un versamento sul conto corrente emozionale di un'altra persona:

- a) essere gentili e altruisti
- b) saper ascoltare i bisogni dell'altro
- c) essere coerenti e sinceri
- d) essere attenti alle piccole cose
- e) mostrare disponibilità
- f) fare scambio in abbondanza( date agli altri più di quanto loro danno a te senza aspettarsi qualcosa in cambio).
- g) Creare empatia con gli altri
- h) Comunicare e ascoltare il linguaggio delle emozioni ( a volte il cuore viene prima della ragione)
- i) Non deludere le aspettative e la fiducia che gli altri ripongono su di te

E tu hai aperto il tuo C/C emozionale? Fai un versamento! Fallo ora...

### 3. Studiare e Formarsi costantemente

( "L'istruzione e la formazione sono le armi più potenti che si possono utilizzare per cambiare il mondo" Nelson Mandela.

La Formazione permanente, l'amore per la conoscenza e la cultura deve accompagnarti per tutta la vita. Diventa il migliore nel tuo settore e dedicati alla tua crescita personale e professionale. Bisogna sempre cogliere l'occasione di coltivare il proprio sapere: sapere (CONOSCENZE), saper fare (ABILITA') e saper essere (COMPETENZE) per introdursi nella vita relazionale e lavorativa e per avvicinarsi al senso della vita. La formazione permanente è il segreto delle persone di successo, è l'energia segreta di una grande fibra emotiva e il pilastro di ogni azione di successo)

#### 4. Diventare il leader carismatico della tua azienda

( Devi essere un esempio di competenza, dedizione e di coerenza . Ti consiglio di applicare le 14 regole che seguiva e imponeva ai suoi collaboratori Steve Jobs:



Foto tratta dal Quotidiano LA STAMPA

#### 5. Devi Creare Valore/Valori e Focalizzarti su un Brand di prodotto/Servizio

## CREARE VALORE/CREARE VALORI

### La ballata dell'impuro vivere

*“ Un vincitore è un sognatore che non si è arreso”*

*Nelson Mandela*

**Cercheremo** nella scrittura e nella vita

*Il segreto aurorale*

*L'impronta di un respiro impuro*

*Senza arrenderci mai.*

**Scaveremo** nelle maschere d'assenza

*Ogni pura presenza*

*Ogni dura indecenza*

*Ogni seme di rinascita e di libertà.*

**Sveleremo** i frammenti di un sogno

*Di un io indicibile condannato dalla Storia*

*E disegneremo comete*

*A un noi disperato e impossibile.*

**Cancelleremo** l'istante di un turbamento

*L'Eclissi dei sensi e del dissenso*

*E i frammenti di un genio*

*Ferito da puro incantamento.*

**Scivoleremo** indietro

*Tra i margini del tempo*

*E l'usura di destini*

*Corrosi dai veleni dell'essere*

*E del non essere.*

**Cambieremo** mete e trame

*Capovolgeremo venti e orizzonti*

*Sopravviveremo ai muri e ai veti*

*Della mediocrità e dell'impuro vivere.*

**Celebreremo** la luce e la rinascita

*Della bellezza e della libertà*

*Tra conati di buio e assenza*

*E le matrici dell'alba ci sorrideranno*

*E diventeremo eterni, invincibili e puri.*

**Moltiplicheremo** i semi della CreAttività

*Della rinascita e del cambiamento*

*Creeremo valore, creeremo valori*

*Oltre i muri dei vinti*

*E schiacceremo per sempre*

*I demoni dell'impuro vivere*

*E costruiremo case, libri, ponti e idee*

*Tra Orizzonti di libertà.*

**Donato Di Poce**

*Milano, 06/12/2013*

Crea Valore per la tua azienda, conquistandoti la fiducia e la customer experience dei tuoi Clienti anche nel rapporto post vendita; Ascolta i tuoi Clienti, fai fare test di

Autovalutazioni, Fai check up gratuiti e scambio in abbondanza; Fai un'indagine, poi un target dei tuoi Clienti e focalizza il tuo Brand sui loro bisogni)

## 6. Devi pianificare una Strategia e poi devi programmare Obiettivi, Priorità, Piani d'azione.

( Pianifica i tuoi Obiettivi;Sii aperto alle novità e innovazioni tecnologiche e culturali ma non lasciare mai nulla al caso. Ricordati che le cose prima di essere realizzate sono state pensate e pianificate)

**Quattro semplici passi:**

**Pianificazione Strategica;**

**Obiettivi SMART;**

**Piani d'Azione;**

**Business Plan**

### 1) Pianificazione Strategica

#### PIANIFICAZIONE STRATEGICA



### 2) Definire gli obiettivi (devono essere SMART):



## OBIETTIVI "S M A R T"



*"Nessun vento è favorevole  
per il marinaio che non sa  
a quale porto vuol approdare."*

Lucio Anneo Seneca

Obiettivi

S

Specific – Specifici

M

Mesurable – Misurabili

A

Achievable – Raggiungibili

R

Realistic – Realistici, Rilevanti

T

Timed – Tempificati

3) **Elaborare Piani D'Azione**( Che significa sostanzialmente definire cosa, chi, come, quando).

4) **Il quarto passo è la redazione di un Business Plan.**

**Il B.P.** è un documento solitamente redatto in Power Point, che deve contenere, L'Idea d'Impresa, Vision e mission; Elementi salienti del piano economico – finanziario; L'organizzazione; Il Prodotto/Servizio; Analisi SWOT; Piano di Marketing; Analisi Rischi; Analisi Competitors; Partnership; Gli obiettivi e le Strategie; Il Prezzo; La Promozione e Comunicazione; Distribuzione e Vendita; L'Organizzazione Aziendale; Piano Investimenti; Piano economico Finanziario; Cash Flow; Brek Event Poit; Allegati.

Per ottenere dei finanziamenti per l'imprenditoria giovanile, femminile o per il lavoro autonomo, vi chiederanno di presentare un business plan. Il business plan è lo strumento migliore per verificare la fattibilità di un'idea imprenditoriale. Ma diventa anche il principale documento di presentazione e comunicazione di un'idea imprenditoriale, il progetto di una Start Up.





## 7. Realizza delle Partnership e/o Convenzioni

Impara a collaborare con i tuoi Clienti, fornitori, partners, potrai trovare soluzione ai tuoi problemi, o acquisire un vantaggio competitivo o semplicemente avrai la possibilità di realizzare cose che da solo ti costerebbe molto di più o impiegheresti molto più tempo per realizzarle. Le partnership che funzionano sono molto focalizzate, diciamo francamente: sono limitate ad uno scopo preciso e non si occupano d'altro. Ad esempio possono riguardare la produzione di componentistica utilizzabile da più aziende partner, la ricerca e sviluppo su uno specifico filone di applicazione, l'allestimento di un punto di sbocco commerciale per vendere più prodotti in un paese straniero, ma non fanno tutte e tre le cose insieme. Se serve allora è meglio creare tre joint ventures mirate e distinte. O più semplicemente condividere la partecipazione ad una fiera di settore, o a una campagna di comunicazione mirata. Le Convenzioni d'altro canto aiutano a fidelizzare e consolidare rapporti con Clienti e Fornitori ed ottenere prezzi migliori. Ma ricordati sempre che una strategia di collaborazione offre alcuni vantaggi-chiave:

- Accedere a risorse e a competenze critiche con rapidità
- Ridurre il vincolo da risorse e aumentare il grado di flessibilità
- Apprendere dai partner acquisendo nuove competenze
- Condividere con il partner rischi e investimenti associati all'innovazione
- Rafforzare legami di cooperazione a sostegno di uno standard comune



## 8. Sviluppa la tua CreAttività, sii Proattivo e passa all'Azione!

( Ritrova il bambino che è in te e sviluppa la tua CreAttività, magari mettendo in pratica il nostro manifesto. Smetti di rimuginare e farti influenzare dalle persone negative e demotivanti, diventa un uomo d'azione. Ti suggerisco qualcosa: Telefona ora a una persona cara che non senti da tanto tempo, scrivi tre obiettivi che vuoi raggiungere entro l'anno(verba volant, scripta manent), tira fuori il sogno che hai nel cassetto e comincia a lavorarci per realizzarlo ed infine molla tutto, stacca la spina per qualche giorno e concediti una vacanza con la persona che ami o con i tuoi migliori amici, tornerai rin vigorito e consapevole della bella persona di successo che stai diventando)

## 9. Devi diventare un esperto di Comunicazione, di marketing e di vendita.

**( A cosa serve essere eccellenti, avere il prodotto/servizio migliore, il miglior rapporto qualità/prezzo, se poi non lo comunichi a nessuno e non lo vendi a nessuno?)**

La comunicazione è l'utilizzazione di un codice, per la trasmissione di un messaggio, tale da permettere che un emittente e un ricevente entrino in contatto. In Italiano il termine "Comunicazione" ha il significato semantico di "far conoscere", rendere noto.

Dal latino CUM che vuol dire "con" e MUNIRE che vuol dire "legare" - "costruire", la comunicazione viene tradizionalmente intesa come un processo di trasmissione di informazioni da un emittente ad un ricevente.

Nonostante la crescente proliferazione delle tecnologie dell'informazione, l'importanza della comunicazione non è mai stata così grande.

Esistono 3 livelli di comunicazione:

- ✓ - **LINGUAGGIO VERBALE 7%** (*ciò che si dice*)
- ✓ - **LINGUAGGIO PARAVERBALE 38 %** (*tono di voce, volume, velocità, ritmo, accenti, pause, silenzi*)
- ✓ - **LINGUAGGIO DEL CORPO 55 %** (*gesti, postura, movimenti, l'incedere del passo, portamento*)

Ecco di seguito altre considerazioni sulla Comunicazione che ti consiglio di tenere sempre in mente:

- ✓ - Saper Comunicare significa essere in grado di adattarsi ai processi mentali dei nostri interlocutori perché è l'affinità che crea empatia e favorisce la relazione comunicativa.
- ✓ - Chi non comunica non esiste
- ✓ - Saper comunicare conferisce sicurezza
- ✓ - Aiuta la propria autorealizzazione
- ✓ - Favorisce la comprensione, l'Empatia, l'Assertività
- ✓ - Limita i dissidi nell'ambito di ogni microcosmo
- ✓ - Consente di conoscere meglio noi stessi e gli altri
- ✓ - Incoraggia il successo nel lavoro
- ✓ - Comunicare significa fare Marketing di se stessi



**Tieni sempre presente la piramide dei bisogni di Maslow.**

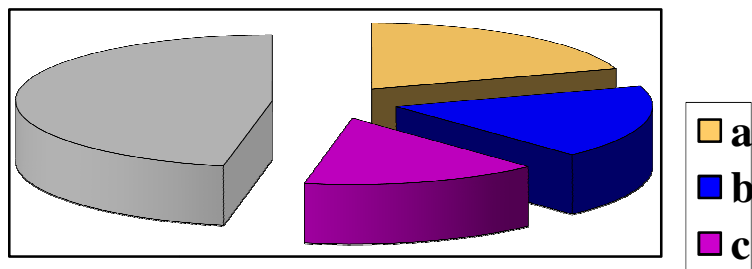
**Ricordati che il Marketing è un'arma potente a tua disposizione e che non devi pensare solo a strategie di Marketing mix , ma anche ad altre strategie creative, innovative e a quella Oceano Blu. Se ti stai chiedendo perché è importante differenziarsi, ricorda che:**

- ✓ I prodotti sono spesso di uso quotidiano
- ✓ C'è guerra di prezzo

- ✓ Margini di profitto ridotti
- ✓ Differenti marche producono prodotti sempre più simili
- ✓ La scelta di acquisto del consumatore si basa sul prezzo
- ✓ Se c'è una promozione su una marca di dentifricio, si cambia
- ✓ In industrie superaffollate, la differenziazione diviene più difficile in ogni ciclo economico

**Ma prima di mettere in pratica qualsiasi strategia di Marketing devi farti questa domanda?**

**chi sono i miei migliori Clienti?**



## **Impara a vendere!**

**L'Arte di Vendere richiede molte capacità ma un solo obiettivo: Vendere!**

**Ma per poter vendere ecco alcuni consigli;**

**1) Non dimenticare mai gli effetti psicologici del sorriso :**

- 1°) ci sentiamo accettati anche se il nostro interlocutore è uno sconosciuto (accettazione incondizionata )
- 2°) ci predisponiamo ad un buon rapporto perché il sorriso crea un clima più disteso favorendo qualsiasi tipo di relazione anche quella di business
- 3°) il sorriso può far aumentare la considerazione altrui nei nostri confronti e in quelli dell'azienda per la quale lavoriamo
- 4°) il sorriso incide sulla fisiologia e sull'umore della persona che l'ha reso ( con il sorriso si muovono 12 muscoli contro i 72 necessari per fare il broncio )



- 2) Se vuoi vendere devi saper ascoltare e capire i bisogni del tuo cliente**
  
- 3) Qualsiasi prodotto o servizio stai cercando di vendere, ricordati che prima di ogni cosa vendi te stesso**
  
- 4) Tu non vendi cose o servizi, vendi emozioni**
  
- 5) I migliori venditori non sono quelli che vendono, ma coloro che si fanno acquistare.**

## 10. Concentrati sui valori Intangibili

Vediamo insieme qualche definizione:

*“Sono beni identificabili, non monetari, senza consistenza fisica che sono controllati da un’impresa per essere usati nella produzione o nella fornitura di beni o servizi, per essere affittati a terzi, o per scopi amministrativi. Essi sono risultanti da decisioni o fatti passati e dai quali ci si attende benefici economici futuri.”*

International Accounting Standard Committee, 2005

*“Il Capitale Intellettuale è la somma di tutto quello che ogni persona all’interno della tua azienda conosce in grado di fornirti un vantaggio competitivo nel mercato”.*

(Tom Stewart , del giugno 1991 "Brain Power- How Intellectual Capital Is Becoming America's Most Valuable Asset)

- ▶ **Come ogni altro *asset* è una fonte di benefici futuri**
- ▶ **Diversamente dagli altri *asset* non ha una rappresentazione fisica**
- ▶ **Può avere la forma di una scoperta o una nuova idea ed essere coperto da brevetto o *copyright***
- ▶ **Può essere rappresentato da un brand e consentire di caricare premi sui prezzi e di catturare maggiori quote di mercato**
- ▶ **Può essere rappresentato da un canale di vendita o da un'alleanza strategica**
- ▶ **Può semplicemente essere un modo “speciale” di “fare le cose”**

In una realtà economica in cui i beni e servizi cedono il posto più importante nella catena del valore alle idee, alle energie intellettuali e alla cultura, agli operatori finanziari è richiesto uno sforzo per creare conoscenza e rinnovarla costantemente in modo da trasformare quella che è destinata a diventare una commodity in un servizio ad alto valore aggiunto per il cliente, piccolo risparmiatore o investitore istituzionale.

In un simile contesto la condivisione della conoscenza è il nucleo portante dell’attività, mettendo in atto processi interattivi e soluzioni innovative nell’operatività quotidiana.

Spesso i processi condivisi di creazione e reciproco scambio di conoscenza diventano la chiave del successo. La ragione di questa strategia è la profonda convinzione che la conoscenza abbia valore solo se condivisa nell’ambito dell’azienda, del gruppo, con i partner e con i clienti.

Il vantaggio competitivo viene così perseguito attraverso la ricerca dell'eccellenza, dei processi intellettuali e dell'operatività quotidiana.

Ponendo al centro della propria attività la qualità della relazione con il pubblico e assumendo una dimensione di ascolto e di percezione delle un'azienda supera la mera concezione di fornitura di soluzioni innovative a vantaggio della creazione di una solida e radicata cultura del servizio.

**Le maggiori e riconosciute risorse intangibili sono:**

- **Conoscenza (ris. Umane)**
- **Capacità innovativa**
- **Accesso alle informazioni**
- **Immagine**
- **Reputazione**
- **Identità percepita**
- **Fedelizzazione dei clienti**
- **Relazioni con gli stakeholders**
- **Professionalità e motivazione (ris. Umane)**
- **Imprenditorialità diffusa (ris. Umane)**
- **Brand ...**

**CreAttività**

**Leadership**

**Passione**

\*\*\*

**Ti aspetta un lavoro duro lo so, ma per questo ti ricordo che  
il successo non è per tutti!**

Inoltre, come se non bastasse:

**Devi essere capace di perseguire e consolidare le policompetenze gestionali e comunicazionali e saperle bilanciare e utilizzare a secondo del contesto, dei ruoli e degli obiettivi.**

**Decidi ora la lista delle tue priorità. Passa all’Azione e diventa protagonista della tua vita.**

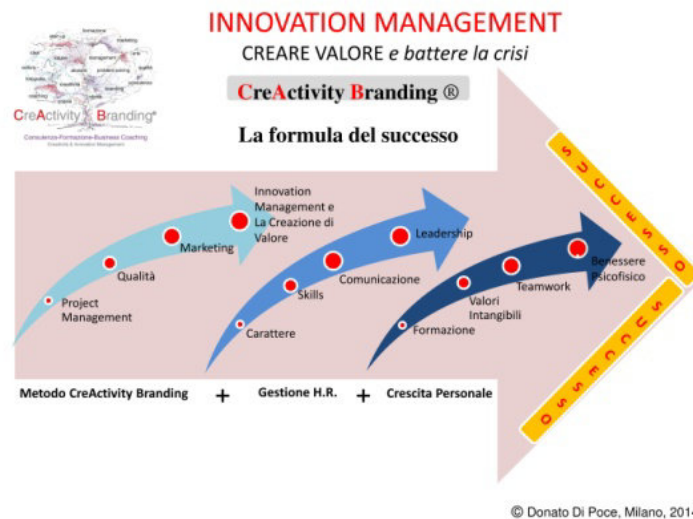
E' una sfida importante che solo in pochi riescono a portare a termine. Per questo motivo ti consigliamo di iscriverti alla nostra **CreActivity Branding Academy**:

**CreActivity Branding è una grande opportunità per la Community e una grande scuola di consulenza, formazione e di crescita personale e professionale. Applica la nostra formula del successo. Le tre caratteristiche innovative ed efficaci della formula:**

- **Metodo CreActivity Branding**
- **Gestione H.R.**
- **Crescita Personale**

**ti garantiscono i risultati che cerchi e gli obiettivi che avevi, cioè il successo e l’eccellenza nel tempo, gestire lo Stress, avere più tempo libero, battere Crisi e creare valore e ti aiuteranno a creare o consolidare il Brand personale e aziendale.**





Dobbiamo sforzarci di diventare ogni giorno di più delle persone migliori, dei professionisti migliori, degli imprenditori migliori.

Io lo sto facendo e tu? Non restare nell'ombra, scatena il guerriero di luce, CreAttività, valori e bellezza che c'è in te e ricordati che nella vita potrai imparare tante cose, ma quello che sei, quello che vuoi veramente e quello che farai, puoi ottenerlo, rivelarlo e realizzarlo solo tu! Dipende da te. Passa all'Azione!

Iscriviti alla nostra **CreActivity Branding Academy**, ora

[www.creativitybranding.it](http://www.creativitybranding.it)

e potrai usufruire da subito dei seguenti **vantaggi**:

- Potrai scaricare gratuitamente il Materiale didattico
- Potrai scaricare gratuitamente E\_Book, Manuali, Esercizi e Videocorsi

[www.creativitybranding.it](http://www.creativitybranding.it)

**Donato Di Poce**

Formatore, Consulente e Business Coach

[www.creativitybranding.it](http://www.creativitybranding.it)

Cell. 3398041307