



Le passate newsletter

Scarica brochure SC in pdf	>
Chi siamo	>
L'approccio	>
Casi risolti	>
Contatti	>
Cancellami definitivamente	>

Newsletter

01.02 Anno 2007



La forza dell'esperienza eterogenea

Egregio Amministratore ,

Primo Piano

- [La forza dell'esperienza eterogenea ...](#)
- [Priceless, trasformare servizi e prodotti comuni in esperienza irresistibile](#)
- [Come ci piace definirci ...](#)
- [Tipologie di problemi risolti ...](#)
- [Operazione database pulito ...](#)

Competenze

- **Manager in affitto " Il temporary manager "**
consente di abbattere queste barriere, in quanto permette di "affittare" un manager per lo sviluppo di un singolo progetto, quindi per un arco di tempo limitato...
- **Consulenza direzionale**
Il nostro servizio di Consulenza Direzionale è dedicato a tutte quelle aziende che hanno bisogno di impostare una nuova strategia, che necessitano di un...
- **Consulenza commerciale**
Le aziende che operano a livello commerciale sul mercato, sia nazionale che internazionale, necessitano sempre più di una consulenza specifica, aggiornata e...
- **Information Technology**
Un universo difficile e costantemente in evoluzione, che vi crea non poche difficoltà e che distoglie energie dal vostro core business. Lasciatevi guidare in questo universo dai nostri manager.
- **Passaggio Generazionale**
Numerose ricerche rilevano che 2 imprese su 3 falliscono o chiudono nel periodo vicino al passaggio tra padri e figli. Noi proponiamo due tipi di approccio per una buona riuscita...
- **Franchising**
Il Franchising è una scelta strategica, imprenditoriale, gestionale e distributiva vincente....

di Richard Bennet



" Con noi potrete beneficiare di un'esperienza eterogenea "

La forza dell'esperienza eterogenea

Barriere, sono tutti gli ostacoli che incrementano lo spreco di risorse per raggiungere i nostri obiettivi sia nella vita professionale che non.

In azienda, le barriere sono l'elemento primario che genera i problemi ai vari livelli, nei reparti e tra i reparti di cui la struttura è composta.

Barriere di tipo aziendale che generano processi discontinui, con grosse difficoltà di comunicazione fra le fasi e che rendono l'azienda un organo che funziona a compartimenti stagni.

Barriere di tipo tecnico che riguardano l'attività specifica dell'azienda e che richiedono competenze di settore più spinte per essere rimosse

Barriere culturali, errori invisibili agli occhi di chi li ha davanti quotidianamente da anni ma che ormai sono diventati parte integrante del metodo operativo applicato in azienda.

Volutamente generalizzo, in quanto vorrei darVi una prospettiva da parte di chi come noi viene incaricato dall'azienda cliente di gestire e risolvere "il problema".

E' importante focalizzare che il processo di analisi di un problema procede per gradi e l'approccio è fondamentale.

Il denominatore comune che rende simili tutti i problemi in azienda è costituito dal dover capire quali elementi rappresentano le barriere che ostacolano il raggiungimento di un obiettivo in un tempo utile.

Alcuni esempi:

- a) nel processo di vendita l'ufficio commerciale si preoccupa di evadere quotidianamente gli ordini, ma non di verificare se la merce è pervenuta correttamente al cliente*
- b) la logistica deve definire i percorsi dei materiali semilavorati e prodotti finiti all'interno dello stabilimento, ma non riesce ad ottimizzare gli spazi perché viene interpellata con ritardo dalla produzione*
- c) la progettazione dovrebbe ottimizzare il prodotto, ma il commerciale vende sulla base di quotazioni approssimative giocando d'anticipo prima di ricevere i dettagli sui costi e tempi di produzione*
- d) gli acquisti hanno difficoltà a coordinare gli ordini a causa dei ritardi nei lanci dei lotti di produzione o delle modifiche progettuali fatte in corso d'opera e senza metodo*

Nell'approccio, fase iniziale dell'analisi, l'esperienza è il fattore vincente che permette al manager incaricato di capire velocemente quali sono le barriere che ostacolano il processo e di conseguenza procedere con lo sviluppo di un piano strategico operativo per la loro rimozione e per la corretta rigenerazione del processo stesso.

Solitamente, nella prima fase d'analisi, emerge anche un insieme di modifiche, incautamente nel tempo accavallatesi, che l'azienda in buona fede ha messo in atto per cercare di aggirare, con una sorta di percorso alternativo, le barriere che ostacolavano il processo.

Queste modifiche difficilmente risultano funzionali, in molti casi non risolvono il problema all'interno del processo, ne dilatano solamente il tempo di esecuzione e ne incrementano i costi.

Solo un'esperienza eterogenea permette di leggere il problema e capire dove e quali siano le barriere da sgretolare e consentire, perdonatemi il gioco di parole, al flusso di scorrere in maniera fluida o al processo di procedere senza ostacoli.

Questo tipo di esperienza la si acquisisce solamente avendo gestito problemi simili, non per forza in aziende dello stesso settore, ma sicuramente in situazioni con problematiche analoghe.

Un manager o un consulente di direzione che nella sua carriera ha vissuto molteplici esperienze, in aziende differenti, sarà sempre più performante di una risorsa interna che ricopre il medesimo ruolo, con un'esperienza maturata in un unico settore merceologico o in un'unica realtà aziendale.

L'esperienza accumulata gli permetterà, se messo a confronto con i problemi d'impresa, in qualsiasi settore questa si trovi ad operare, di applicare il metodo più efficace senza dover ricorrere a pericolosi tentativi.

Per l'imprenditore, avere la consapevolezza di quanto sia efficace portare in azienda un'esperienza consolidata è un plus di altissimo valore, soprattutto perché oltre a risolvere velocemente i problemi, potrà integrare la formazione del management residente, dandogli l'opportunità di acquisire l'esperienza necessaria per crescere professionalmente e migliorare la gestione.

Contatti

SHORT CONNECTION Italia
Direzione Marketing
Richard Bennet

contatto via e-mail riservato

Richieste via e-mail riservate, dirette esclusivamente alla direzione Short Connection: massima riservatezza

Conatto diretto sede di :
Milano - Bologna - Ancona - Roma

Amministrazione - Accounting
International Information:
Europe - USA - Asia

Via Frà Diamante 17
50143 - Firenze Italy

Tel. (39) 055 717304
Fax. (39) 055 717309

info@shortconnection.com

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Cancellami

Qualora non desideri ricevere in futuro la nostra NewsLetter, può opporsi in qualsiasi momento cliccando sul pulsante **ELIMINA**, o può esercitare i diritti previsti dall'art. 13 della legge sulla privacy, inviando un messaggio per posta elettronica all'indirizzo mittente indicando quali sono gli indirizzi da cancellare. Un messaggio Le confermerà l'accoglimento della sua istanza di rimozione e la conseguente cancellazione dei Suoi dati.



- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Priceless ... trasformare servizi e prodotti comuni in esperienza irrisitibile

Durante le nostre attività di consulenza direzionale volte allo sviluppo commerciale delle aziende, è ridondante la richiesta di soluzione verso un problema che vede impegnati molti imprenditori e managers, ovvero: "come rendere un prodotto più appetibile per il mercato rispetto alla concorrenza senza penalizzarne il prezzo?"

Tra le diverse strategie risolutive applicabili a questa problematica strategico/commerciale, quella che più ci piace applicare e che a nostro avviso è di gran lunga la più efficace, è quella di rendere il prodotto "Priceless (senza prezzo)".

Ciò che frequentemente determina il successo di un prodotto sul mercato è la capacità di chi ne gestisce il marketing di renderlo un'esperienza coinvolgente per il cliente, facendolo sentire il più possibile vicino all'azienda, partecipe alle attività, interpellato ed ascoltato nelle sue critiche sia positive che negative.

Ben poche imprese riescono ad applicare questa strategia ed a seguirla in concreto.

Nella maggior parte dei casi, i clienti rimangono delusi dalle loro interazioni con le aziende per i motivi più diversi: perché la confezione del un prodotto è inadeguata, perché il supporto pre e/o post vendita è gelido, asettico, non comunicativo, lento, con sistemi di centralini automatici che costringono al telefono per ore senza dare informazioni utili, perché dopo l'acquisto il prodotto non soddisfa le attese...

Spesso i manager, sono prigionieri di una mentalità focalizzata sulle "caratteristiche e sui benefici", ovvero focalizzata su "ciò che il prodotto fa".

La questione sulla quale concentrare lo sviluppo delle strategie ruota invece intorno ad altri concetti, ad esempio: "cosa offre il prodotto o il servizio e come incide sulla vita dei consumatori"

E' fondamentale capire cosa desidera il cliente e come lo possiamo soddisfare.

In questo gioco di analisi e strategia l'obiettivo è trasformare i normali prodotti e servizi in esperienze che possano essere percepite dai clienti come straordinarie ed inestimabili.

Non è una questione di intelligenza superiore, ma solamente di metodo ed analisi delle informazioni.

Nei nostri progetti di consulenza ci piace non solo presentare ai clienti delle soluzioni concepite secondo queste filosofie ed applicarle personalmente, ma anche creare all'interno dell'azienda quella cultura necessaria affinché tutti i livelli della struttura dai vertici in giù, si muovano secondo canoni orientati al cliente, unico reale patrimonio dell'impresa da fidelizzare senza compromessi.



Come ci piace definirci .

Ci piace definirci consulenti in prima linea, managers temporanei che realizzeranno con voi nella vostra impresa, le strategie e gli obiettivi che insieme andremo a definire.

Noi non produciamo solo delle "gran belle relazioni", ma realizziamo operativamente e fattivamente sul campo ciò che consigliamo.

Grazie ad una crescita rapida, continua e senza compromessi di qualità, Short Connection Italia si è concretizzata in un gruppo di circa 40 professionisti, intenzionato a proseguire la crescita del successo acquisendo continuamente le migliori risorse e competenze professionali disponibili.

La nostra relazione con il cliente ha come obiettivo l'ottenimento di risultati concreti e misurabili volti a migliorarne in modo significativo e duraturo le performance di mercato ed economico-finanziarie.

Per realizzare questo obiettivo ambizioso è necessario impegnarsi su aree che possano avere un elevato impatto sui risultati e sulla forza competitiva dell'azienda, e la cui rilevanza sia condivisa dal top management del cliente.

Interventi di carattere operativo rispondono a questi requisiti meglio che progetti di ridefinizione strategica e/o organizzativa.

La necessità e la determinazione di avere un impatto reale e significativo sui risultati del cliente impongono modalità operative di massima efficacia.

Short Connection lavora assieme ai clienti in team composti da consulenti, integrati da membri dell'organizzazione cliente, che mettono a disposizione del cliente le proprie capacità di analisi strategica ed organizzativa, di contributo innovativo e di attuazione, facendo leva sulle conoscenze relative al business e all'azienda già presenti presso il cliente: combinare questi due contributi è fondamentale per far "suscettare" i cambiamenti concordati.

Ai nostri colleghi di oltre oceano piace dire:

"Short Connection helps organizations achieve industry leadership by unleashing the corporate imagination, bringing creativity and discipline to the challenge of creating new business models and invigorating existing business models. We call this Strategy Innovation".

In altre parole noi ripensiamo il futuro insieme a voi.

Se per anni avete cercato, non la classica società di consulenza, ma consulenti con nuove idee, noi siamo ciò che stavate cercando.

Ecco come operiamo:

Usiamo dei procedimenti semplici per svolgere compiti difficili. Sappiamo che ciascun cliente e ciascun progetto è diverso dall'altro. Non vi forziamo a procedimenti rigidi, bensì cominciamo con un procedimento flessibile che viene modificato a seconda della situazione.

Innanzitutto ci immergiamo.

Ciò significa studiare la vostra industria e compagnia, o semplicemente i vostri concetti riguardo al progetto.

Impariamo velocemente, grazie alla nostra esperienza.

Facciamo domande, portiamo avanti ricerche, sfidiamo le convenzioni e poi chiarifichiamo i vostri bisogni.

La soluzione potrebbe essere altrettanto semplice come creare un sito web di marketing o complicato come costruire un'intera strategia aziendale.

Qualsiasi cosa facciamo, cerchiamo di essere dei collaboratori, dei validi consiglieri.

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Dopodiché inventiamo.

La strategia e gli obiettivi, lavoriamo sul branding, la funzionalità, le scelte tecnologiche e il mercato.

E finalmente, costruiamo, combinando tutte le componenti del progetto in un unico prodotto finale.

Spesso, comunque, non finisce qui.

Un progetto potrebbe aver bisogno di essere multinazionale o multi disciplinare, di dover incorporare delle funzionalità complesse e nuove, agganciarsi a sistemi già esistenti, o semplicemente aver bisogno di essere costantemente aggiornato o espanso.

In ognuno di questi casi, lavoriamo con il cliente per raffinare il loro progetto, dando spazio al miglioramento nel lungo termine.

L'intero processo ci permette di consegnare un progetto di altissima qualità. Ecco perché i nostri clienti ci vedono come soci fidati, e continuano a lavorare con noi.

I nostri manager temporanei solitamente hanno un ruolo ed una responsabilità gestionale relativi all'intera azienda oppure ad una sua funzione o progetto.

Elenchiamo qui brevemente le tipologie di problemi su cui possiamo intervenire:

- Far decollare una nuova attività imprenditoriale
- Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile
- Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata
- Ricoprire temporaneamente un imprevisto vuoto manageriale, a livello di direzione generale o di funzione
- Affiancare un investitore nell'acquisizione di un'azienda
- Gestire managerialmente un processo di dismissione di un ramo di azienda o di chiusura dell'attività
- Sviluppare l'attività commerciale, sul mercato italiano o sui mercati esteri
- Gestire una filiale o una consociata estera in un momento di difficoltà
- Intervenire nell'area di produzione per riorganizzarne l'intero ciclo produttivo
- Ridisegnare l'architettura del sistema informativo ed attuarne l'implementazione
- Riorganizzare e gestire la funzione amministrativa
- Risanare e gestire la situazione finanziaria
- Assicurare continuità all'impresa, gestendo il processo di passaggio generazionale e facendo da tutore al figlio dell'imprenditore

di seguito un elenco dei ruoli che i nostri manager possono ricoprire:

- Direzione Generale
- Direzione di Divisione

- Direzione Commerciale
 - Direzione Strategica
 - Direzione Marketing
 - Direzione di Filiale all'estero
 - Direzione progetti ERP
 - Direzione progetti e-business
 - Direzione di Produzione
 - Direzione Logistica
 - Direzione Amministrativo e Finanziario
 - Direzione del Personale
 - Direzione Sistemi Informativi
 - Direzione Logistica e Acquisti
 - Direzione Lavori
 - Direzione di Progetto
 - Tutore dello sviluppo generazionale
- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Gentilissimo lettore,

con l'obiettivo di ottimizzare il nostro servizio di comunicazione, siamo a riorganizzare i contenuti del [database](#) dedicato ai visitatori del sito web di Short Connection Italia che richiedono l'invio della nostra newsletter.

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#) Se per Lei non è troppo disturbo, sarebbe per noi di grande utilità avere il suo graditissimo **contributo**.

Metteremo a Sua disposizione una serie di contributi nuovi e riservati sul mondo della consulenza e del Management Temporaneo che la lasceranno piacevolmente impressionato.

Grazie per la [collaborazione](#), Richard Bennet

Casi risolti:

- [Far decollare una nuova attività imprenditoriale](#)
- [Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile](#)
- [Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata](#)
- [Ricoprire temporaneamente un imprevisto vuoto manageriale, a livello di direzione generale o di funzione](#)
- [Affiancare un investitore nell'acquisizione di un'azienda](#)
- [Gestire managerialmente un processo di dismissione di un ramo di azienda o di chiusura dell'attività](#)
- [Sviluppare l'attività commerciale, sul mercato italiano o sui mercati esteri](#)
- [Gestire una filiale o una consociata estera in un momento di difficoltà](#)
- [Intervenire nell'area di produzione per riorganizzarne l'intero ciclo produttivo](#)
- [Ridisegnare l'architettura del sistema informativo ed attuarne l'implementazione](#)
- [Riorganizzare e gestire la funzione amministrativa](#)
- [Risanare e gestire la situazione finanziaria](#)
- [Assicurare continuità all'impresa, gestendo il processo di passaggio generazionale e facendo da tutore al figlio dell'imprenditore](#)

Qualora non desideri ricevere in futuro la nostra NewsLetter, può opporsi in qualsiasi momento cliccando sul pulsante [ELIMINA](#), o può esercitare i diritti previsti dall'art. 13 della legge sulla privacy, inviando un messaggio per posta elettronica all'indirizzo mittente indicando quali sono gli indirizzi da cancellare. Un messaggio Le confermerà l'accoglimento della sua istanza di rimozione e la conseguente cancellazione dei Suoi dati.

[Copyright 2006 Short Connection Italia](#)