

Dalla vendita,
alle reti di imprese,
al manager di rete

Antonella Grana

Per



Ormai quasi tre anni fa avevo pubblicato un report sviluppato a seguito di una discussione postata su LinkedIn.

Che cosa era emerso? Da una domanda su come vendere di più si era scatenato un turbinio di risposte che andavano dall'analisi strategica alle gestione operativa delle vendite.

E' stato tutto raccolto in un unico report che potete trovare qui

http://aidamarketing.it/newsletters/doc/Un_suggerimento_per_vendere_Report_di_una_discussione.pdf

In quella discussione c'era una cosa, tra un paio di altre, che mi aveva colpita

ed era la mancanza della figura dell'**Alliance Manager** nelle nostre aziende.





Alliance Manager

Chi è costui? la figura che si avvicina è il Manager di Rete di Imprese.

La domanda che ne consegue è:

Cosa sono le Reti di Imprese?

Vi dico già che cominciano proprio a essere di moda e quando una cosa inizia a essere di moda io mi preoccupo.



E non perché soffro di pessimismo cosmico.

Partiamo con il vedere la situazione attuale



Vedete la crescita esponenziale che c'è stata, fortunatamente, nell'ultimo anno?

Qual è la cosa che mi preoccupa? Mi preoccupa un po', non tantissimo.

Mi preoccupano i cialtroni che incontro che non capiscono, o probabilmente non vogliono far capire le grandi potenzialità della rete purché strutturata con un **PIANO STRATEGICO DI RETE.**

Tali signori si dimenticano sempre di dire che serve un **PIANO CONDIVISO** per avere successo, sottolineo **condiviso**, e che una rete è come una nuova azienda.



I soldi facili e subito non credo si possano garantire.
O meglio ci sono, ma solo per loro.

Ho ancora in mente un "console onorario" che per la modica cifra di 15.000,00 euro prometteva ad aziende molto piccole di poter lavorare all'estero.

Peccato che una rompiscatole sia andata a verificare se c'era effettivamente un mercato.
Non c'era.

La rompiscatole però ero io e la pessimista sempre io, ovvio.

"Armiamoci e partite"

Sono partiti e tornati con un nulla di fatto.
Fine della storia.

Ora i pessimisti sono loro... con in più una gran confusione su cos'è una rete di impresa, cosa che per inciso loro non erano.



Perché al di là di tutto è importante fare rete?

Sicuramente per innovarsi, essere più competitivi e internazionalizzarsi. In più convegni si è sottolineato che le aziende italiane sono di norma troppo piccole per essere "visibili" per i mercati esteri.



Quale è la differenza tra reti e altre forme di aggregazione?
Ecco un semplice schema, anzi banale, (non me ne vogliano i tecnici del settore) ma è solo per rendere le cose comprensibili.

ATI	RETE
Aggregazione limitata ad uno specifico business	Programma comune duraturo e non limitato al compimento di un affare specifico
Un mezzo tecnico tramite il quale ciascuna impresa persegue un interesse “proprio”, distinto da quello delle altre imprese partecipanti	Accrescimento collettivo ed individuale attraverso l’incremento di innovazione e competitività dei soggetti aderenti alla rete
CONSORZI	RETE
Un’organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese	Organizzazione comune per esercitare una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali

Cito inoltre da una discussione del gruppo di LinkedIn RETI DI IMPRESE PMI:

"Sappiamo, in linea assolutamente generale, che l' art. 2602 cod. civ. disegna il consorzio come l'organizzazione comune tra più imprenditori per svolgere determinate fasi delle rispettive imprese. Fasi già esistenti, dunque. Con la rete è invece anche possibile dar vita a prodotti/servizi nuovi, nati dalla collaborazione tra i retisti. Solitamente, inoltre, nella rete è presente il programma di rete che rappresenta un importante elemento di strategia imprenditoriale e di pianificazione strategica."

Di nuovo le due parole magiche: **strategia e pianificazione**

Quando ne parlo con gli imprenditori c'è sempre un **"sì, però"** oppure, e questa è la migliore, **"gli imprenditori sono troppo individualisti"**. Loro cosa sono? Mah..

Personalmente se vedo così tanta diffidenza preferisco suggerire dei progetti più piccoli in cui iniziare a lavorare in ATI.

Intanto iniziamo a convivere poi ci sposteremo, forse.

E' comunque certo che intanto si può incominciare a ragionare in termini di strategie e di condivisione di informazioni e obiettivi.

Chi può aiutare a fare tutto questo? **Il Manager di rete.**

Ah, e se volete vendere di più, per tornare alla domanda di 3 anni fa, ricordatevi che la vostra forza vendita è strategica e deve condividere gli obiettivi, anche di un programma di rete, fin da subito.

*Grazie.
Antonella Grana*





<http://www.prismasoftware.it/cms/>

Antonella Grana

<http://www.aidamarketing.it/>