Il vero imprenditore si occupa di strategia aziendale non di questioni operative

scritto da Sebastiano Di Diego



Come piccolo imprenditore è facile trascurare l'importanza di occuparsi della strategia aziendale.
Ma se desideri creare un'impresa sana e sostenibile, è fondamentale dedicare del tempo a questa attività su base regolare.

Working on your business

Ci sono due modi in cui puoi impiegare il tuo tempo.
Il primo lavorando nell'azienda (**working in your business**, direbbe **Michael E. Gerber**), confondendo la tua vita personale con essa e occupandoti esclusivamente dei problemi operativi: dalla produzione alle vendite, passando per i pagamenti e la contabilità.

Il secondo lavorando sulla tua azienda (**working on your business**, secondo **Michael E. Gerber**), che significa ritagliarsi del tempo anche per pensare strategicamente a temi quali: mercato, opportunità di business, modello di business, partnership, value proposition, tecnologie, investimenti ecc..

Perché un'azienda abbia successo, entrambi i livelli di coinvolgimento dell'imprenditore sono fondamentali. Senza un imprenditore che conosce gli aspetti operativi e un team qualificato per gestire l'attività, non succede nulla. Ma ugualmente, **non si va da nessuna parte se l'imprenditore trascura la parte strategica e non da una direzione di lungo termine alla propria impresa**.

Malauguratamente, la maggior parte dei piccoli imprenditori trascorre praticamente tutto il suo tempo ad occuparsi di questioni operative, tralasciando completamente quelle strategiche, ben più importanti. Non è difficile capire perché. Tutti noi **tendiamo a concentrarci non su ciò che è importante ma su ciò che è urgente**. E un piccolo imprenditore in azienda ha sempre qualcosa di urgente da fare. Farsi pagare dai clienti, risolvere i problemi di consegna o di produzione, sostituire i dipendenti in malattia, parlare con i fornitori che vogliono essere pagati o che consegnano in ritardo … e così via.
Ma così facendo il risultato è uno solo: un'impresa che fluttua senza meta nel mercato, e che va ovunque la corrente possa portarla.

Per costruire un'impresa di successo purtroppo non ci sono scorciatoie: **non si può pensare solo alle questioni operative ma occorre dedicare tempo e risorse alla pianificazione strategica**. Prima o poi i nodi vengono al pettine e se non hai chiaro quale ruolo vuoi giocare nel mercato i problemi veri non tarderanno ad arrivare.

Il pensiero strategico è una priorità per l'imprenditore

Dedicare del tempo al pensiero strategico deve diventare una tua priorità. E se non lo farai, significa solo una cosa: in fondo non sei un vero imprenditore.

Per non perdere questa sfida, fondamentale per il futuro della tua azienda, devi solo essere disciplinato e dare la giusta importanza a questa attività.

Eccoti **alcuni consigli** che potranno tornarti utili:

1) Considera la pianificazione come se fosse un cliente

Se un cliente ti chiede un incontro urgente questa settimana, sono sicuro che, nonostante i mille impegni, alla fine troverai il modo per accontentarlo. Pianifica il tempo da dedicare ogni settimana (30 minuti, un'ora o quello che vuoi) alla pianificazione strategica e trattalo come se si trattasse del tempo da dedicare ad un cliente.

2) Trova un partner responsabile

Scegli un amico, un familiare o un consulente e fatti aiutare. Spigagli che riconosci l'importanza di occuparti della strategia, che d'ora in poi dedicherai il giusto tempo a questa attività e che il suo compito sarà proprio quello di assicurarsi che tu non venga meno a

questo impegno.

3) Termina ogni sessione strategica con un elenco di azioni

Una volta definita la strategia devi tradurla in azioni. Identifica perciò da 1 a 3 azioni che ti permetteranno di raggi ungere i tuoi obiettivi.
Sii specifico, stabilisci le attività, i tempi e le persone responsabili. La creazione di un elenco di azioni è il ponte tra pianificazione strategica e operatività.