

CHECK-LIST i 4 PILASTRI + AUTOANALISI

Come far crescere il tuo business
rendendolo più sostenibile grazie
alla delega con i numeri



COME PARTIRE

Organizzare il tuo lavoro, riducendo lo spreco di tempo

“Il tempo è denaro” dice un noto proverbio. Quando parli di lavoro e soprattutto della tua attività, il modo migliore per arrivare dritto al punto senza perderti in fronzoli è quello di essere ben organizzati.

“Il tempo è denaro”

- Proverbio inglese -

Non è da tutti saper gestire al meglio il proprio tempo e infatti può spesso capitare che tu possa ritrovarti a compiere attività che potrebbero richiedere pochi minuti o poche ore, in archi temporali troppo lunghi.

Oltre a farti perdere tempo prezioso, fondamentale per poterti occupare subito di un nuovo cliente o di attività molto più importanti per te e la tua azienda-impresa, il prolungamento di queste attività può anche portarti ad un eccessivo consumo di energie.

Per poter riuscire a raggiungere questo traguardo devi seguire alcuni step, quasi come fossero un dogma. Perché organizzazione e gestione del tempo sono alla base del tuo successo e di tutto ciò che vuoi realizzare.

ORGANIZZAZIONE

Fissa gli obiettivi, definisci i compiti e recluta i migliori collaboratori

1. Definisci i tuoi obiettivi nel tempo

Prima di tutto devi definire in modo scientifico degli obiettivi – in termini di tempo – per il tuo business. Devi organizzare i vari passaggi che vuoi raggiungere, dividendoli in tre step: quelli che puoi **completare in breve tempo**, ovvero tutto ciò che puoi portare a compimento in pochi giorni, settimane o al massimo pochi mesi.

C'è poi il livello di obiettivi basati **sul medio termine**, che potrebbe dunque aver bisogno di più che pochi mesi o addirittura qualche anno, e infine **quelli proiettati nel futuro**. Questi ultimi possono essere una previsione o una volontà di ciò che hai intenzione di raggiungere tra qualche anno – 5? 10? Quello sta a te deciderlo.

Per fare tutto questo non è necessario che tu abbia dimestichezza con i numeri, ma devi anche capire cosa può essere alla tua portata in questo momento e cosa ti porta ad avere bisogno di più tempo, oltre a capire di quanto ne necessiti.

“Fissa obiettivi su breve, medio e lungo termine”.

2. Più organizzazione dei compiti, meno spreco di tempo ed energie

In secondo luogo, parlando sempre delle lancette dell'orologio che girano, il tempo non è fondamentale solo sull'organizzazione dei tuoi traguardi, ma anche dei lavori che stai svolgendo in questo momento.

Ottimizzare il tuo processo di business è importante per non sprecare nemmeno un minuto in azioni non necessarie e rimanere concentrati al massimo, per concludere il prima possibile un compito e passare subito a quello successivo.

Le indicazioni pratiche che ti fornirò ti porteranno a comprimere efficientemente il tuo lavoro, andandolo a condensare in un lasso di tempo del 32% inferiore a quello che costerebbe normalmente. Da un lato avrai un guadagno tempistico – da spendere per te o per passare subito a un nuovo progetto – dall’altro un minor dispendio di energie nella gestione di processi evitabili.

La gestione del lavoro tramite la definizione di obiettivi è una tecnica di delega particolarmente efficace, che puoi usare con i collaboratori competenti, per pianificare il lavoro lungo un arco di tempo prolungato. Questo sistema trova la sua applicazione quando discuti insieme al tuo collaboratore, per definire obiettivi realistici e misurabili da pianificare per i successivi uno, tre, sei o anche dodici mesi.

Il punto di partenza sta nella selezione della persona giusta a cui dovrà essere affidato un progetto specifico. Una volta scelto il candidato, dovrai confrontarti con lui per fissare gli obiettivi.

Ti servirà la massima chiarezza nella definizione dei risultati che vuoi raggiungere, dei traguardi e delle aree critiche di risultato. Inoltre, dovrai definire chiari standard di misurazione; sarà in questo momento che entreranno in gioco i numeri.

*“Il processo di delega
ti farà risparmiare
fino al 32% del tuo tempo”.*

3. Seleziona le persone giuste per la tua azienda

Il terzo punto è comunque collegato ai primi due e si concentra sulle persone che devono aiutarti nel tuo lavoro. Ovviamente chi ti supporta nei vari compiti è qualcuno che tu stesso hai deciso di mettere al tuo fianco o promuovere.

La delega è il processo che metti in atto nel momento in cui, intorno a te, hai collaboratori competenti che si sono già dimostrati in grado di poter svolgere il tipo di lavoro subordinato.

Devi sapere che per essere efficienti al massimo, avrai bisogno della giusta capacità di saper scegliere i collaboratori, di essere capace nel valutare le persone valide fin da subito. Il talento a volte può essere

nascosto: sta a te riuscire a identificarlo e a trovare il collaboratore che ti aiuterà a far crescere sia la tua azienda, sia se stesso.

È d'obbligo che il tuo occhio vigile sia sempre aperto, così da schivare i "vampiri energetici in azienda". Questo ti aiuterà ad evitare la nascita di problemi prima che sia troppo tardi. Purtroppo, basta anche una sola pietra fuori posto per far cadere tutta la piramide e rischiare che i primi due punti vadano in frantumi per colpa del terzo. Per questo motivo devi possedere i giusti strumenti di selezione.

*“Schiva i ‘vampiri energetici in azienda’.
Eviterai la nascita di problemi
prima che sia troppo tardi”.*

QUATTRO PILASTRI PROTOCOLLO100X

Come creare processi di delega automatizzati ed efficienti e ridurre le tue ore di lavoro

Nel mio percorso *I 4 pilastri di PROTOCOLLO100X* ti spiego esattamente come creare processi di delega automatizzati ed efficienti, per ridurre le tue ore di lavoro fino al 32%. Sono basi che ritengo fondamentali per una crescita sostenibile del tuo business.

I quattro pilastri puoi tradurli come le quattro gambe di un tavolo. Se anche una sola di queste quattro non è stabile, perché ci sono alcuni problemi in uno dei rami del tuo business, prima o poi quest'ultimo cederà come il peso del tavolo fa collassare la struttura se non ha tutte le sue gambe in perfetta condizione.

Spesso il peso maggiore del tuo business può essere identificato nelle aree vendita e marketing. Sta a te verificare che questi settori siano stabili, senza i quali la tua impresa non può definirsi né solida, né sostenibile.

Come detto, dunque, i quattro pilastri puoi interpretarli come dei principi cardine su cui il tuo business deve basarsi per poter continuare sia a crescere che ad andare avanti in modo sostenibile, grazie ad un'ottima organizzazione e selezione da parte tua, ma anche alla delega dei compiti a collaboratori preparati ed affidabili. Vediamo esattamente quali e cosa sono *i 4 pilastri di PROTOCOLLO100X* e in che modo ti possono aiutare fin da subito nel tuo business:

“I quattro pilastri sono come le gambe di un tavolo. Se una non è stabile, prima o poi questo cederà”.

Pilastro n.1: Mindset dell'imprenditore

Inizierai a capire quali sono i tuoi limiti e come riuscire a oltrepassarli per raggiungere i risultati che desideri.

Scoprirai i falsi miti sugli imprenditori, che però non rappresentano la realtà di questo mondo; vedrai quanto è importante la visualizzazione degli obiettivi e quindi fissarne uno da poter raggiungere, grazie ad alcuni esempi dei grandi uomini di successo; scoprirai le caratteristiche dell'imprenditore vincente, cioè i dettagli che contraddistinguono chi raggiunge i grandi risultati, rispetto a chi continua a navigare nel buio.

Pilastro n.2: Delega e processi di gestione del team e dei clienti

Il concetto chiave è quello della crescita sostenibile. Cosa vuol dire? Dovrai prendere padronanza della capacità di analizzare e migliorare i processi aziendali e di produzione, per abbattere i costi e incrementare gli utili migliorando allo stesso tempo i processi di delega.

Nello specifico, per capire tutto questo, dovrai analizzare il coinvolgimento del personale, cercando di capire quali aree portano te e i tuoi collaboratori a rallentare i vari processi; dovrai analizzare i processi dei collaboratori, scoprendo quale reparto ha bisogno per primo della tua attenzione; dovrai analizzare gli obiettivi condivisi, cioè far capire ai tuoi collaboratori qual è la mission, la visione a lungo termine e se tutto questo è condiviso con loro.

Pilastro n.3: Key Performance Indicator

Arriverai ad avere la capacità di analizzare i numeri e avere un quadro completo di quelli che permettono una crescita sostenibile della tua azienda. Questo perché basta poco per perdere il controllo e far cadere il proprio castello. Questa sezione ti servirà per imparare a definire gli obiettivi aziendali partendo dai numeri, riuscendo a rendere chiare e concrete a te stesso le azioni da intraprendere per raggiungerli.

Ma non solo, perché apprenderai le tecniche per ridurre i costi e aumentare i ricavi oltre ad arrivare a possedere la capacità di renderti conto qual è il punto dei tuoi processi aziendali. Come? Capire se ci sono problemi nella gestione del tempo, se hai costi orari troppo alti o dei colli di bottiglia che ti impediscono di avere una produzione veloce.

Pilastro n.4: Selezione, HR e Gestione del team

Detto in breve, si tratta della capacità di selezionare e inserire nel tuo staff le persone giuste per svolgere al meglio il lavoro che i tuoi clienti ti affidano. Perché non serve a nulla avere tanti compiti e non poterli portare a termine per carenza di collaboratori o inaffidabilità degli stessi.

Questo ti servirà per raggiungere un livello in cui i limiti non saranno più un tuo problema. Riuscirai ad avere i migliori strumenti e protocolli per cercare e assumere le persone adatte, riducendo al minimo le perdite di tempo e lo sperpero del budget. Inoltre, i tuoi processi formativi e di inserimento diventeranno automatizzati.

Per ultimo, aggiungerai le migliori metodologie di feedback e i sistemi di reward e welfare al tuo bagaglio personale. Di conseguenza, questo consentirà ai tuoi collaboratori di lavorare in un ambiente a bassi livelli di stress e con tante possibilità di turnazione.

QUESTIONARIO AUTOVALUTAZIONE

Scopri quali sono i punti deboli e inizia a lavorare su te stesso

Ora che hai un'idea chiara di quali sono i primi passi da fare per poter iniziare a realizzare o a cambiare il tuo business in modo tale che sia sostenibile, oltre a conoscere quali sono i vari settori in cui puoi attuare delle manovre di progresso, puoi cominciare a pensare cosa e come devi cambiare – insieme alla tua realtà – per poter raggiungere livelli più alti.

Non sai da dove partire per poter migliorare le tue capacità e le tue conoscenze, oppure non sai identificare il tuo livello allo stato attuale? Di seguito ti proponiamo un questionario che ti aiuterà a fare il punto della situazione.

In ogni domanda devi assegnarti un voto che va da 0 a 5, in base al livello a cui senti di appartenere, e identificare qualche specifico obiettivo che desideri raggiungere. Nello specifico, questi numeri indicheranno il tuo livello secondo questo schema:

- **da 0 ad 1** vuol dire che non sapresti come comportarti, non hai conoscenze in merito, oppure non fai quanto ti viene chiesto;
- **da 2 a 3** significa che sei parzialmente consapevole delle dinamiche richieste, hai qualche conoscenza a riguardo, svolgi qualche volta quanto chiesto e che comunque potresti farlo in modo migliore;
- **da 4 a 5** indica una condizione di agio nello svolgimento di un incarico, un livello di competenza alto oppure la bravura in una determinata materia, anche se questo non ti fa essere completamente soddisfatto.

Queste domande sono divise in quattro gruppi che rispecchiano i quattro pilastri di *PROTOCOLLO100X* per risolvere tutte le tue criticità e quelle del tuo business. L'analisi delle varie sezioni ti può richiedere circa 20 minuti di tempo; quindi, prenditi il tempo che ti occorre per effettuare il lavoro con calma e rimani lontano da qualsiasi distrazione.

Pilastro n.1: Mindset dell'imprenditore

Sai dove vuoi andare?	0	1	2	3	4	5
Conosci il tuo obiettivo finale?	0	1	2	3	4	5
Conosci le emozioni che ti governano?	0	1	2	3	4	5
Sai cosa ti serve per avere più chiarezza?	0	1	2	3	4	5
Conosci quali sono i tuoi punti di forza?	0	1	2	3	4	5
Sai cos'è importante per te?	0	1	2	3	4	5
Sai come prendere le tue decisioni?	0	1	2	3	4	5
Conosci cosa potrebbe aiutarti nel prendere una decisione?	0	1	2	3	4	5
Conosci gli strumenti per gestire in modo ottimale i tuoi impegni?	0	1	2	3	4	5
Conosci le differenti tipologie di leadership?	0	1	2	3	4	5
Riesci a capire qual è il tuo ruolo e quali sono le tue responsabilità come leader?	0	1	2	3	4	5
Senti di dover cambiare il tuo stile da leader nei confronti del tuo team?	0	1	2	3	4	5

Pilastro n.2: Delega e processi di gestione del team e dei clienti

Ti assicuri che ogni membro del team abbia i propri obiettivi da raggiungere?	0	1	2	3	4	5
Sei in grado di riconoscere i vantaggi dati dall'esistenza di differenze tra i membri del team e i loro stili?	0	1	2	3	4	5
Quanto ti senti a tuo agio nella gestione delle persone?	0	1	2	3	4	5
Quanto è importante per il team avere degli obiettivi chiari?	0	1	2	3	4	5
Cerchi espressamente delle opportunità di coaching con i membri del team, per migliorare le loro capacità?	0	1	2	3	4	5
Sai descrivere quali tipi di team hai bisogno di organizzare, e quali da guidare?	0	1	2	3	4	5
Sai quali sono i ruoli richiesti perché un team sia ben equilibrato?	0	1	2	3	4	5
Sei in grado di identificare i ruoli preferiti di ogni membro del tuo team?	0	1	2	3	4	5
Quanto ti senti a tuo agio nella gestione di eventuali conflitti interni al team?	0	1	2	3	4	5
Chiedi ai tuoi clienti quali sono i loro obiettivi per il loro progetto?	0	1	2	3	4	5
Chiedi ai tuoi clienti su quale base e secondo quali parametri sceglierà il suo prossimo partner?	0	1	2	3	4	5
Chiedi ai tuoi clienti quali saranno le persone coinvolte nelle decisioni?	0	1	2	3	4	5

Pilastro n.3: Key Performance Indicator

Quanto è importante per il team avere degli obiettivi realistici e misurabili?	0	1	2	3	4	5
Riesci a definire delle aree utili per definire degli standard di prestazioni (Indicatori Chiave di Performance)?	0	1	2	3	4	5
Hai implementato dei processi o dei sistemi per il monitoraggio delle performance del tuo team?	0	1	2	3	4	5
Sei disposto ad agire rapidamente se noti che la situazione sta prendendo la strada sbagliata (con l'intero gruppo o singoli membri del team)?	0	1	2	3	4	5
Conosci il modo per coinvolgere i membri del team nel monitoraggio delle performance?	0	1	2	3	4	5
Conosci bene le caratteristiche di un team efficace?	0	1	2	3	4	5
Utilizzi degli standard di misurazione chiari?	0	1	2	3	4	5
Riesci a identificare i KPI intangibili?	0	1	2	3	4	5
Pensi che sia importante comunicare in modo trasparente con il tuo team?	0	1	2	3	4	5
Conosci la struttura del vostro processo di acquisizione dei nuovi clienti?	0	1	2	3	4	5
Conosci il modo per massimizzare la fidelizzazione sui vostri clienti?	0	1	2	3	4	5

Pilastro n.4: Selezione, HR e Gestione del team

Proponi annunci di ricerca di figure professionale anche quando il tuo organico è al completo?	0	1	2	3	4	5
Hai definito una vision che attragga nuovi talenti nella tua organizzazione?	0	1	2	3	4	5
Fai uso di questionari e/o test attitudinali per svolgere i colloqui individuali?	0	1	2	3	4	5
Durante un colloquio, preferisci far parlare il candidato mettendoti in ascolto?	0	1	2	3	4	5
Durante un colloquio, sei tu a vendere la tua realtà aziendale al candidato?	0	1	2	3	4	5
Quanto ti senti a tuo agio a trattare con le persone faccia a faccia?	0	1	2	3	4	5
Potresti migliorare la comunicazione all'interno del team?	0	1	2	3	4	5
In che misura riesci a motivare i membri del team e a dare la tua approvazione?	0	1	2	3	4	5
Sai quale tipo di riconoscimento funzionerà meglio per ciascuno dei membri del tuo team?	0	1	2	3	4	5
Preferisci evitare il conflitto all'interno del team?	0	1	2	3	4	5
Preferisci prevenire il conflitto all'interno del team?	0	1	2	3	4	5
In che misura comprendi i pericoli del "pensiero di gruppo" (groupthink)?	0	1	2	3	4	5
Sai riconoscere le diverse fasi che un team attraversa durante il suo sviluppo?	0	1	2	3	4	5

CONCLUSIONE

Tenuta traccia delle risposte che hai dato a ogni domanda, ordina i risultati ottenuti dal più basso (0) fino al più alto (5) e definisci degli obiettivi per risolvere i problemi che hai riscontrato nelle tre aree più critiche.

Per aiutarti, tieni maggiormente sotto controllo tutte le domande le cui risposte non vanno oltre il 3. In quel caso, come visto in precedenza, ti servirà un processo di miglioramento più o meno importante a seconda della tua condizione attuale, per massimizzare i risultati. Ed è in questo momento che ti consiglio di ripercorrere punto per punto tutti i dettagli spiegati all'interno di ognuno dei 4 pilastri di *PROTOCOLLO100X* che hai visto in precedenza.

Una volta definiti gli obiettivi, inizia a definire un piano di lavoro per cominciare fin da subito il processo che ti porterà ad avere una condizione di gestione migliore, oltre che a far crescere la tua realtà.

Nella speranza che questo manuale e l'analisi di *PROTOCOLLO100X* ti abbiano fatto acquisire, quantomeno, una maggiore consapevolezza di quali sono le aree principali su cui un buon imprenditore deve sempre lavorare, di seguito ti lascio con l'invito per un approfondimento maggiore.

Per poter cogliere ancora più nel dettaglio i temi dei quattro pilastri di *PROTOCOLLO100X* lascia la tua candidatura a questa pagina:
<https://meetings.hubspot.com/davide51>

Ci vediamo presto!

L'AUTORE

Davide Caforio è un imprenditore, formatore e consulente di business. Ha dedicato la sua carriera a studiare un modello di imprenditoria sostenibile che guardasse sì al fatturato, ma anche al benessere personale.

Con oltre 20 anni di esperienza in consulenza aziendale a imprenditori e startup, ha venduto più di 5 milioni di euro in consulenze.

Ha offerto i suoi servizi ad aziende del calibro di Blu Energy, Milano Assicurazioni, Zurig, Telecom Italia, Pellegrini, TIM e Solar Investment Group.

Autore di 4 libri sul business digitale e l'organizzazione aziendale: *Coordinate Digitali*, *Autore del proprio successo*, *Come raggiungere il tuo pieno potenziale* e *Migliorare la propria vita*.

Ha aiutato oltre 200 imprenditori e professionisti ad automatizzare il business e a liberare il proprio tempo personale.

Se vuoi saperne di più su Davide Caforio, visita il sito:
www.davidecaforio.com