



## Microimprese e PMI : paure ed opportunità nel percorso di innovazione

### *Ruoli e benefici dei Consulenti professionali a supporto dei micro piccoli Imprenditori e delle PMI nel percorso di innovazione e Digitalizzazione tra paure ed opportunità*

Le enormi opportunità che nella evoluzione di processi e tecnologie si sono succeduti nell'arco di un trentennio, hanno contemplato successi, fallimenti, ed un cambiamento radicale di comportamenti e modalità operative.

Quello che da sempre interessa è aumentare l'efficienza, ridurre i costi, aumentare i ricavi, migliorare la qualità della vita personale e professionale. Esigenze e necessità prima di tutto, poi vengono strumenti e tecnologie.

Ma non è mai stato semplice orientarsi in una selva di acronimi difficili anche per gli addetti ai lavori, figuriamoci per gli Imprenditori che anche se settorialmente esperti, a volte affrontano con riluttanza scenari ostici pur consapevoli della necessità di cambiamento tra mancanza di risorse finanziarie e competenze.

Solo nel consumer personale, chi non ha provato un senso di disagio nel capire e nell'adeguarsi a quanto proposto dal mercato: TV 720p HD Ready, poi 1080p Full HD, il 4K, LCD poi LED, poi il 3D, Internet, i siti web, il rame e la fibra, il mobile 2/2,5/3/3,5/4/5G, decine di password, PIN, SPID per gestioni statali e bancarie, il Cloud-Edge-Fog, la Cybersecurity, l'IoT, la Blockchain, l'Intelligenza Artificiale, i Metaversi. Ci vuole un fisico bestiale.

Ci si sono messi pure i Social Media ed il Digital Marketing con una moltiplicazione di canali ed una quantità di informazioni micidiale che tra l'altro, nell'epoca della distrazione e della defocalizzazione, tramortisce la normale capacità di assorbimento umano. Troppe lucette accese.

C'è chi cavalca con dimestichezza, chi invece reagisce con demotivazione nel non poter sfruttare scenari complessi per mancanza di competenze, capacità manageriale, resilienza, offerte di mercato con valore aggiunto e comunicazione emozionale.

Molti dei fallimenti sociali-tecnologici che si ripetono periodicamente negli anni, risentono innanzitutto di una esaltazione sproporzionata dei media generalisti e settoriali, di guru vari molti dei quali si sentono gli eredi dei Jobs e dei Gates, e ti ripetono continuamente i business case Tesla, Amazon, Airbnb, Netflix che non c'azzeccano nulla, di analisti che periodicamente riportano volumi booming dei mercati americano-asiatici distanti anni luce da quelli europei.

Fallimenti clamorosi come le bolle Internet, videochiamata 3G, TV 3D, Google Glass B2C ripreso nel B2B Industrial AR/VR, Apple Watch, Facebook Smartwatch, Avatar, alcuni Social Media a picco, e qualcuno già nutre dubbi sui Metaversi a parte le applicazioni industriali. Vedremo anche questo turbinio di Startup già in fase calante, ma che indubbiamente costituisce un nuovo modello di business ed innovazione, al netto degli insuccessi e di un esercito di Business Angels veri o presunti.

Tra l'altro questa enorme concentrazione di Venture Capital in un isterismo del nuovo che avanza anche per una App banale (di successo o fallimentare), sta togliendo ossigeno al supporto finanziario nella promozione ed attuazione di tecnologie e servizi già ampiamente esistenti, ad esempio Network Slicing, Smart City e Telemedicina ancora al palo rispetto ad una presenza massiva di mercato.

Molti fallimenti sono principalmente dovuti ad una mancanza di capacità e di empatia nell'esaminare l'animo umano che non è ingabbiabile in un algoritmo, e la cui indeterminatezza va enormemente oltre le stime comportamentali, le Usability, le Customer Experience, le UX UI. Si sbandierano le Soft Skills ma alla fine ci si convince che il proprio ombelico sia determinante in un tripudio di ego excited-thrilled-proud che non comunica emozionalmente e non segue le profonde esigenze in continuo cambiamento.

Nella falsa sensazione di conforto Workplace/Marketplace, gli Imprenditori si ritrovano in perfetta solitudine nella comprensione, utilizzo e decisionalità, al netto delle migliori menti che continuamente valutano trends e psicogrammi.

Ma di continua esigenza al cambiamento ed innovazione ne sono convinti tutti, più dell'80 % dei micro piccoli Imprenditori mPI e delle PMI, anche se poi solo il 26 % ha proattività di sviluppo verso una maturità accettabile.

Il più grande ostacolo è la paura sia di modificare abitudini e consuetudini, sia di rischiare più del dovuto semplicemente perché cambiamenti ed innovazioni vengono ancora visti come costi e non come investimenti.

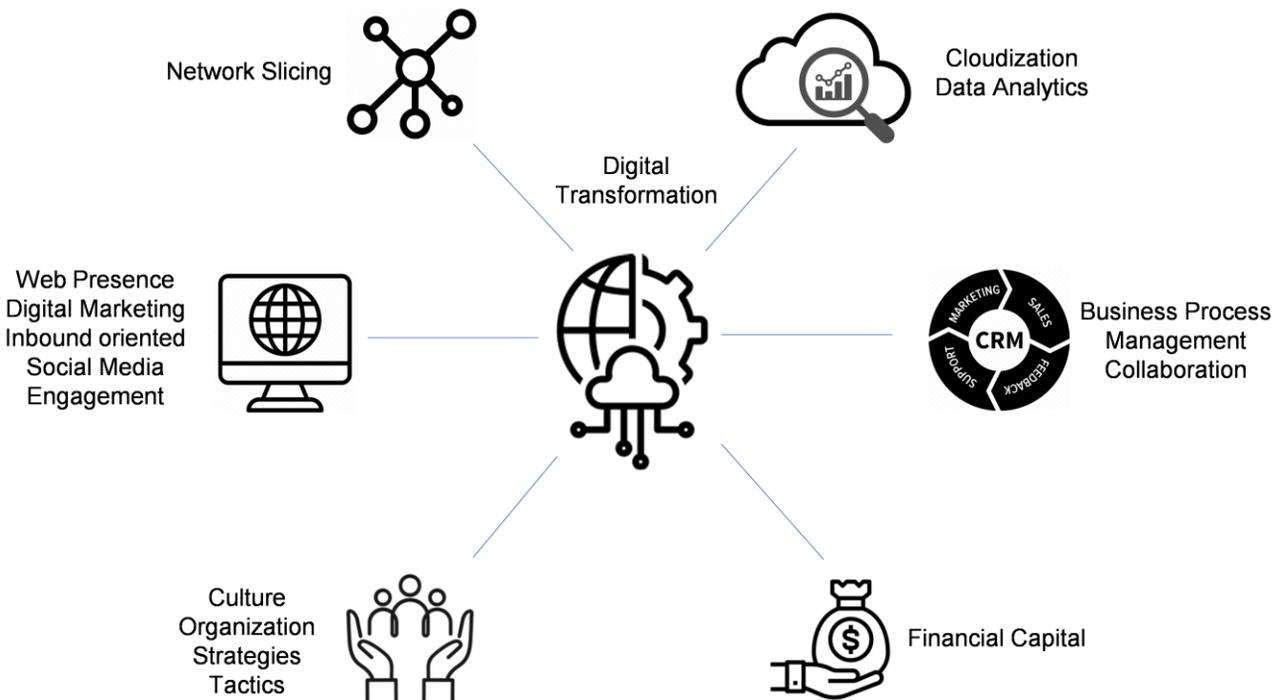
Senza addentrarci nel vasto panorama di approcci, processi, strumenti, tecnologie e mantenendo più un aspetto emotivo poiché la ragioni del cuore sono più importanti di quelle dell'intelletto come del resto ha dimostrato Google nell'assumere oltre ai tecnologi anche i sociologi, l'innovazione non può prescindere da strumenti di digitalizzazione ormai pervasiva in ogni ambito.

Per meglio dire di Digital Transformation che infatti non è (solo) un insieme di soluzioni e tools di digitalizzazione ed automazione, ma un costante percorso evolutivo di processi, tecnologie, culture, organizzazioni e persone in un contesto di cambiamento "Change Management" e coinvolgimento "Engagement".

La tecnologia è solo uno strumento ed anche la strategia dei vendors di tools e servizi, è gradualmente migrata da "Product Oriented" a "Marketing Oriented" a "Customer Needs Oriented".

Essendo ancora più drastici, la tecnologia è l'ultimo dei problemi, poiché le soluzioni già disponibili sul mercato sono quasi sempre esorbitanti e nella maggior parte dei casi vanno solo configurate o adattate nel Frontend Backend.

In mancanza di risorse esperte e dedicate, Imprenditori, mPI e PMI, possono trovare un decisivo supporto di orientamento implementativo affidandosi a Consulenti meglio se appartenenti ad una Community, che innanzitutto focalizzino le esigenze più profonde ed indirizzino a specifici e graduali piani di cambiamento e sviluppo innovativo.



Consulenti che dovrebbero mettere a proprio agio gli Imprenditori con un approccio di drastica semplificazione, in analogia all'informatica, comunicando con linguaggi di alto livello facilmente interpretabili dalle persone e tralasciando i linguaggi di basso livello comprensibili alle macchine.

In tale confronto il Consulente tramite degli Assesment, stimola la Consapevolezza (Awareness), valuta una SWOT AS IS, propone e discute un "MVP Minimum Viable Product" (che sia un bene materiale, una soluzione, un servizio), discute le risorse necessarie di Team-Partners-Assets-Finanziamenti, ed in ambito "Customer Value" con relativo posizionamento, segmentazione e differenziazione, adotta stili di Comunicazione con appropriati "Tone of Voice" che poi saranno quelli di eventuale MarCom del prodotto verso i Clienti finali B2B o B2C.

A seconda della capacità e della riluttanza o meno dell'Imprenditore, il Consulente può successivamente e gradualmente condividere, rendendo partecipe l'Imprenditore, il proprio bagaglio di competenze in tematiche su cui normalmente si poggiano i piani innovativi (Digital Analytics, Inbound Marketing, KPI e Metriche, Lead Generation e Processi di Vendita, eCommerce/Marketplace, User Experience, Iperpersonalizzazione).

Andrea Bucciarelli

[gordionet.com](http://gordionet.com)

Piani di Digital Transformation Gordionet Business Agency

Il Consulente diventa a tutti gli effetti un Temporary Manager in Outsourcing a servizio ed in simbiosi con l'Imprenditore come se facessero parte di un'unica azienda virtuale.

Nei piani di innovazione, sono normalmente coinvolte le principali aree della Digital Transformation che sradica i silos non comunicanti tramite migrazioni ed evoluzioni collaborative OnPremises/Cloud, tra cui Web Presence (Siti SEO oriented con attrattività e non proselitismo, Canali Social Media, Digital Marketing, Video/Vlog), Transformation Management (Business Process, Business Models, Domains, Cultural/Organization, CRM), intercettamento delle Risorse Finanziarie (pubbliche, Crowdfunding, Round di Finanziamento per Startup), Management (Strategie, Tattiche).

I casi di successo di Imprenditori aiutati da Consulenti nell'implementazione di strategie innovative che ha portato ad un drastico incremento dell'efficienza, dei ricavi e dell'ottimizzazione organizzativa, sono ormai innumerevoli. E non sono solo nei numeri ma nel totale cambiamento delle prospettive manageriali.