

**8 raccomandazioni  
3 progetti**



**Renzo Rizzo  
Corso Giovani & Impresa  
Università di Parma  
gennaio 2023**

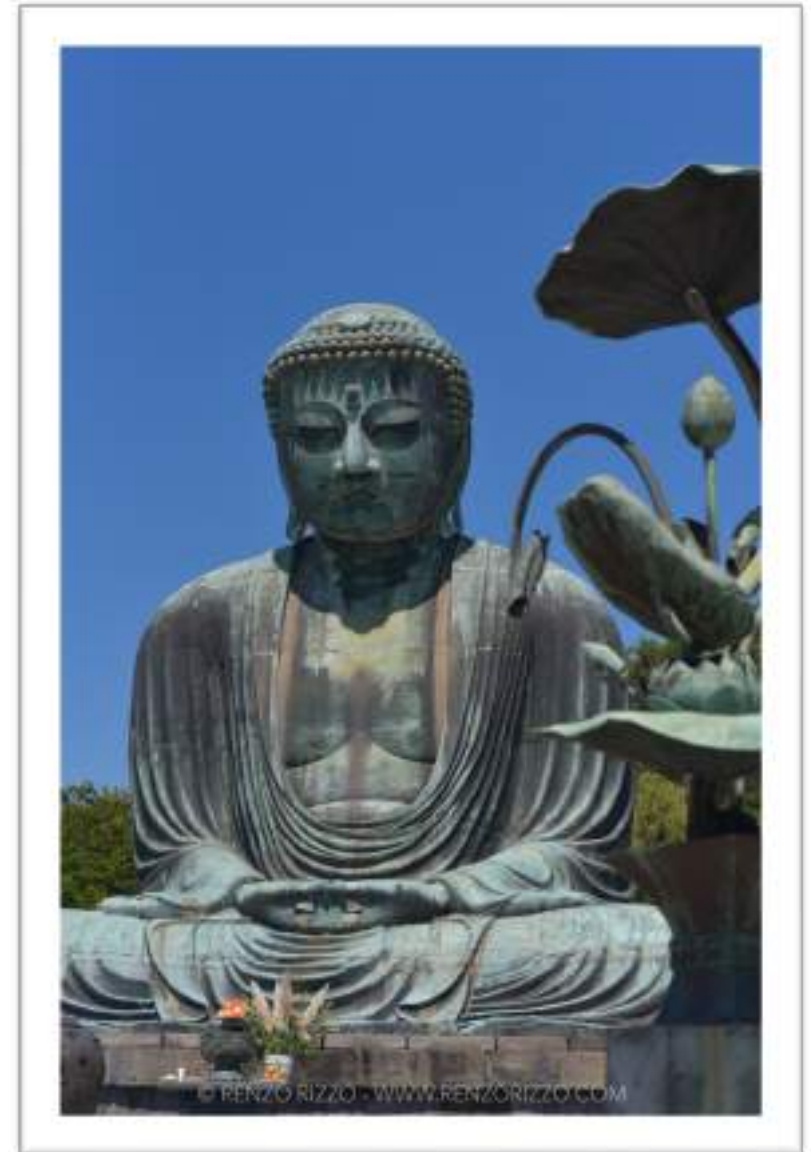
# Chi sono

- **Carriera** - Manager: SVP Marketing e R&D di Videndum Media Solutions, Global Product Development Director di Barilla, Associate Director New Business Development in P&G in USA; Consulente e docente: ISTUD Business School, Marketing Blu
- **Dopo carriera** – testimonianze e mentoring con P&G Alumni Italia e Global, MVF, Startup Bootcamp. Direzione provinciale Azione. Street photography.

*Credo che sia un dovere, oltre che una cosa molto gratificante, condividere le proprie esperienze per aiutare le persone più giovani a crescere e realizzare i loro sogni*

# 1. Conosci te stesso

- Quali sono i tuoi talenti?
- Che competenze hai o senti di poter sviluppare?
- Che attività vorresti svolgere con i tuoi talenti e competenze, in che campo?
- Ce n'è bisogno?
- Si può guadagnare facendolo?
- Che ruolo avrà il lavoro nella tua vita?



## 2. Di che impresa vuoi far parte?



# La relazione tra impresa e individuo

“If you can connect the search for meaning of the individual with the purpose of the company, then magical things happen.”

**Andrew S. Winston**

*Net Positive: How Courageous Companies Thrive by Giving More Than They Take*

#kindlequotes

# Che cos'è e perché esiste l'impresa

L'impresa esiste per un proposito, che deve essere al di fuori dell'impresa stessa... deve essere nella società, perché l'impresa è un organo della società

Il profitto non è la spiegazione, la causa o la finalità del comportamento e delle decisioni dell'impresa e dei suoi manager, ma il test della loro validità

(Peter Drucker, 1954)

Il marketing non è una battaglia, ma l'atto generoso di risolvere il problema di qualcuno, il suo problema

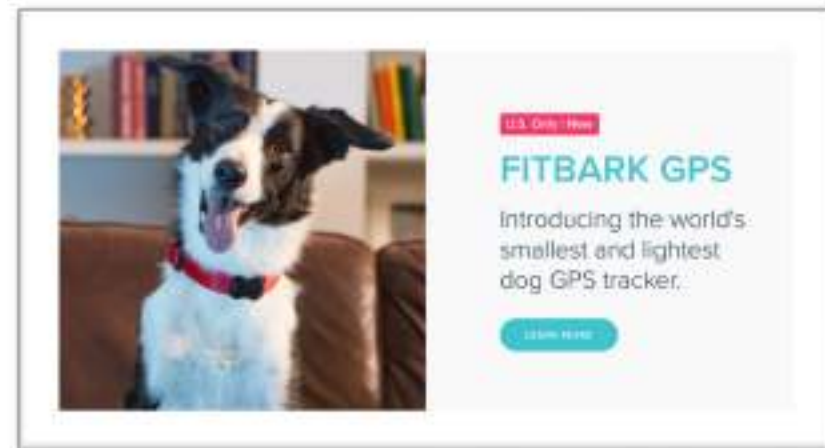
(Seth Godin, 2019)

# Il modello P&G in cui sono cresciuto

Invent products that offer **relevant benefits to consumers better than competitors**, and thus can sustain the price premium and generate the necessary margin to distribute/advertise them and make a good profit - part of which will be reinvested in growth

# Dipendente o imprenditore?

- *L'azienda*: perché esiste, come è nata, quali sono suoi valori, che prodotti fa, come li fa, come li vende, come guadagna, cosa puoi imparare, cosa pensi di poter dare
- *In proprio*: qual è la tua idea imprenditoriale (prodotto e business model), quali le competenze per realizzarla, che risorse, che clienti vuoi servire, cosa ti rende diverso/migliore





# 3. Conosci i tuoi clienti



# Domande sul cliente

- A cosa serve il tuo prodotto, che problema o che desiderio risolve, in quale circostanza?
- Chi ha più bisogno di questa soluzione?
- Cosa fa il tuo prodotto di diverso e migliore degli altri per queste persone?



**Progetto I**

# 4. Impara a raccontare e coinvolgere



# Come raccontare la tua offerta

- Qual è il contesto?
- Qual è la sfida?
- Qual è la soluzione?
- Come funziona, cosa la rende credibile?
- Cosa la differenzia dalle altre?

Una storia coinvolgente e convincente è necessaria per i colleghi, per i clienti, per gli investitori



**Progetto 2**

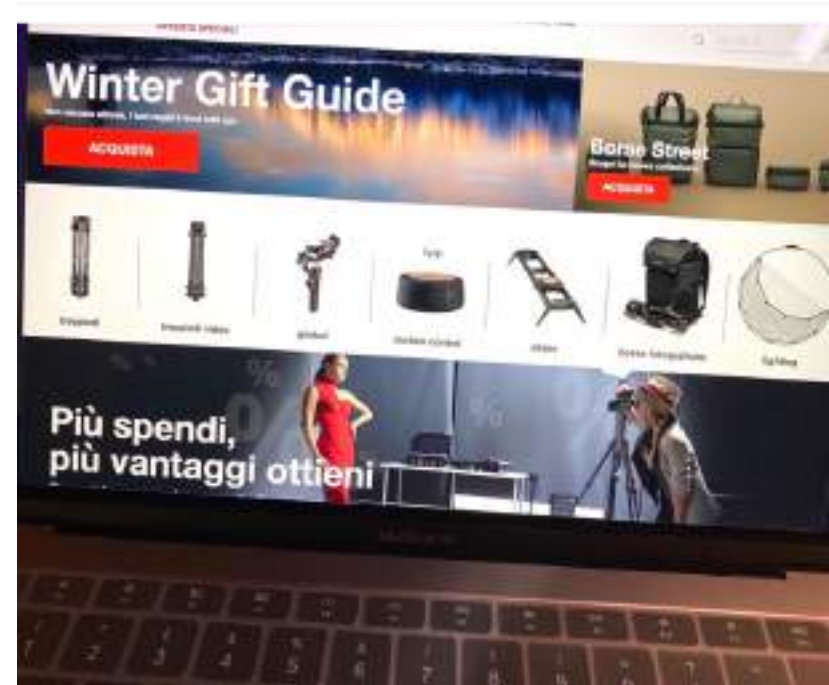


# 5. Il merito è della squadra



# Non bastano le tue competenze

- Tutte le imprese e la quasi tutti i progetti richiedono competenze diverse, che nessun singolo individuo ha: è quindi necessario lavorare insieme
- La squadra è molto di più di un gruppo di persone
- Una squadra condivide un obiettivo comune, un modo di lavorare e ruoli ben definiti e riconosciuti



**Progetto 3**

# Aiuto, ostacolo o spettatore?

- Chi sono le persone che vi apprezzano e vi aiuteranno nel lavoro, nel progetto, nella realizzazione della vostra idea?
- Chi sono quelle che si opporranno, per cui voi e la vostra idea siete una preoccupazione?
- Chi sono quelle che staranno a guardare?





## 6. Pensa in grande e sporcati le mani



# Pensiero strategico

- Migliaia di libri sono stati scritti sull'importanza delle strategie, e dicono tutti una cosa fondamentale: prima di intraprendere la scalata, pensa se stai scalando il monte giusto, conosci lo e attrezzati di conseguenza
- Scegli cosa fare e come farlo («where to play and how to win»)



# Capacità concrete

- La «persona a T» ha ampiezza di visione e capacità di dialogare con persone diverse - e una competenza specifica e approfondita in cui può dare un contributo concreto
- Scegliete almeno un paio di aree dove essere davvero esperti e capaci, la base della vostra credibilità



*Il bravo falegname misura due volte e taglia una volta*

# 7. Non stancarti a metà strada



# 8. Sii sempre curioso e coraggioso

- La curiosità è il motore del progresso: continua a farti domande a imparare, non essere mai troppo soddisfatto, immagina come migliorare il mondo intorno a te
- Fidati del tuo istinto, studia, sviluppa le tue competenze e abbi il coraggio delle tue idee



# Riassunto

1. Conosci te stesso
2. Decidi di che impresa vuoi fare parte
3. Conosci i tuoi clienti
4. Impara e raccontare e coinvolgere
5. Ricordati che il merito è della squadra
6. Pensa in grande e sporcati le mani
7. Non stancarti a metà strada
8. Sii sempre curioso e coraggioso