

# Un decalogo di *practicies* per le PMI che vogliono crescere anche grazie all'Information Technology

Secondo recenti ricerche, solo un numero molto ridotto di piccole e medie imprese riesce a crescere in maniera così significativa da generare nuovi posti di lavoro e influire sul miglioramento complessivo del tessuto economico.

Ci sono naturalmente un ampio numero di fattori che concorrono alla crescita di un'organizzazione che vanno dalle specifiche attitudini a cogliere le opportunità imprenditoriali alle condizioni di supporto esterne di natura infrastrutturale e di servizio.

Potrebbe dunque essere uno stimolo utile per intraprendere un percorso di crescita concreto, fare riferimento a un decalogo di *practicies*, sviluppato prendendo spunto dal report "Entrepreneurial Spirit: Driving Growth".

I dieci suggerimenti seguenti, se applicati, consentono di orientare l'impresa verso un corretto approccio alle attuali sfide dei mercati. Vediamoli nel dettaglio:

## 1. Generare profitto anche per la comunità

La ricerca evidenzia come gli imprenditori che riescono ad avere successo ed esprimere una leadership sono quelli spinti dalla ferma volontà di generare vantaggi non solo per la loro organizzazione ma per l'intera comunità all'interno della quale operano. Queste figure hanno un'attitudine a creare empatia con l'ambiente circostante e riescono ad operare in maniera innovativa coinvolgendo anche i propri collaboratori.

## 2. Amplificare la portata della propria azione

Considerando la fisiologica carenza di budget a disposizione delle PMI, gli imprenditori illuminati sono coloro che riescono ad amplificare l'efficacia delle loro attività utilizzando strategicamente tutti gli strumenti a disposizione come il networking relazionale interno ed esterno all'organizzazione, la creazione di alleanze e l'utilizzo avanzato dei social network.

In particolare, è evidente che l'utilizzo virtuoso delle Information & Communication Technology è oggi essenziale per le

organizzazioni che intendono incrementare efficienza ed efficacia dei propri processi.

L'ampia piattaforma di applicazioni IT disponibili attualmente sul mercato è infatti in grado di supportare tutte le fasi dell'operatività aziendale, garantendo una maggiore velocità di reazione alla volatilità dei mercati e ampliando esponenzialmente la possibilità di dialogo con la propria comunità di business composta da dipendenti, clienti, partner, fornitori.

## 3. Coltivare il senso di "intimità" con dipendenti e clienti

Il valore differenziante nel creare un rapporto fiduciario con dipendenti e clienti è spesso la chiave del successo di una PMI. In particolare, è importante cercare il coinvolgimento proattivo di tutte le risorse interne per la generazione di idee, anche attraverso processi bottom-up, utili a individuare nuove opportunità di business. Per far ciò ci si può avvalere delle piattaforme social, come, per esempio, quelle integrate nelle soluzioni HR di moderna concezione.

## 4. Proteggere l'integrità del brand

Una PMI di successo non compromette mai l'integrità del proprio brand, costruito e posizionato spesso con fatica sia all'interno che all'esterno dell'organizzazione. È necessario dunque fare attenzione che tutte le proprie scelte, anche in termini di collaborazioni e partnership, consolidino l'immagine del marchio e ne confermino costantemente i valori percepiti.

## 5. Utilizzare l'esperienza per incrementare la flessibilità

Le PMI che vogliono puntare a crescere devono essere in grado di trasformare il patrimonio di conoscenza che deriva dai dipendenti e dai clienti in una base informativa e culturale di fondamentale importanza per riuscire a "leggere" rapidamente i contesti e consentire quindi il perseguimento dei nuovi trend e delle nuove opportunità che si determinano nel mercato. Ancora una volta l'utilizzo di soluzioni IT - per esempio

## ICT, motore per l'innovazione

rubrica a cura di ReteICT

---

di CRM e Business Intelligence - possono giocare un ruolo fondamentale in questa direzione.

### 6. Lavorare a stretto contatto con i clienti

Un ulteriore modo per costruire le basi di un'impresa leader è operare in maniera sinergica con i propri clienti. Coinvolgerli fin dalla fase iniziale di costruzione strategica e ascoltare le loro opinioni – attraverso focus group, eventi, test di prodotto – è un'attività che rafforza in maniera significativa la fedeltà al brand aziendale.

### 7. Considerare i dipendenti come individui

Le organizzazioni di successo approcciano le relazioni con i propri dipendenti non in maniera indistinta ma considerando i singoli valori e punti di forza che ciascuno può esprimere. La spinta imprenditoriale a crescere e migliorarsi deve dunque coinvolgere anche ogni singolo collaboratore che deve essere messo nella condizione di confrontarsi e mettere alla prova le proprie qualità in un contesto di continuo scambio e relazione.

### 8. Conservare il senso del "divertimento"

Trovare le modalità affinché la componente ludica entri e si preservi nel contesto lavorativo è un fattore che può essere vincente nel traghettare un'azienda verso il successo. Il "piacere" di stare sul luogo di lavoro e di "giocare" con i colleghi è in grado di accrescere la componente creativa dei dipendenti e, dunque, i contributi e gli stimoli finalizzati a una crescita complessiva dell'impresa.

### 9. Prevedere tempi e spazi per favorire l'innovazione

Nonostante i carichi di lavoro spesso pesanti, le organizzazioni che puntano al successo si sforzano di prevedere momenti e spazi dedicati al confronto tra i dipendenti. La creazione di momenti di "pausa" rispetto alla routine professionale, magari in ambienti appositamente creati, favorisce la generazione di

idee e spunti innovativi che possono valorizzare i processi interni ed esterni dell'azienda.

### 10. Concepire il fallimento con una tappa per la crescita

La paura del fallimento, o il fallimento stesso, non deve essere un ostacolo per le organizzazioni che puntano al successo. Approcciare le situazioni in modo innovativo contiene in sé il rischio di sbagliare. Tuttavia, bisogna essere consci che gli errori sono un elemento essenziale in tutti i processi di apprendimento e quindi, il primo passo per comprendere come rendere più efficace il conseguimento dei propri obiettivi.

Cezanne HR

<http://cezannehr.com/it/>

