



Pillole di TIME MANAGEMENT

08.10.2024

CHI SONO

- Direttore di Confindustria Slovenia
- Vice presidente di società specializzata nella distribuzione con (fatturato di 40 Mln)
- Consulente per varie aziende PMI
- Amministratore di varie aziende all'estero
- Ho gestito uno studio di consulenza fiscale in Slovenia specializzato nel seguire le aziende italiane che volevano aprirsi al mercato balcanico.
- Ho svolto l'incarico di amministratore delegato di un gruppo internazionale italiano presente in tutti i mercati dell'est Europa.

UNO DEI PROBLEMI DELL'IMPRENDITORE E' QUELLO DI NON AVERE TEMPO PER SEGUIRE TUTTI I PROGETTI

QUELLO CHE DI SOLITO MI SENTO
DIRE:

NON HO TEMPO

DEVO FARE TUTTO IO

COME FANNO GLI ALTRI A FARE TUTTO

MIA MOGLIE (O MARITO) E'
ARRABBIATO CON ME PERCHE' NON
CI SONO MAI!!



E TU COME TI SENTI ?

**NON TI E' MAI CAPITATO DI LAVORARE TUTTO
IL GIORNO E POI ALLA SERA AVERE LA
SENSAZIONE DI NON AVER FATTO NULLA ?**

**HO UNA BRUTTA
NOTIZIA !**

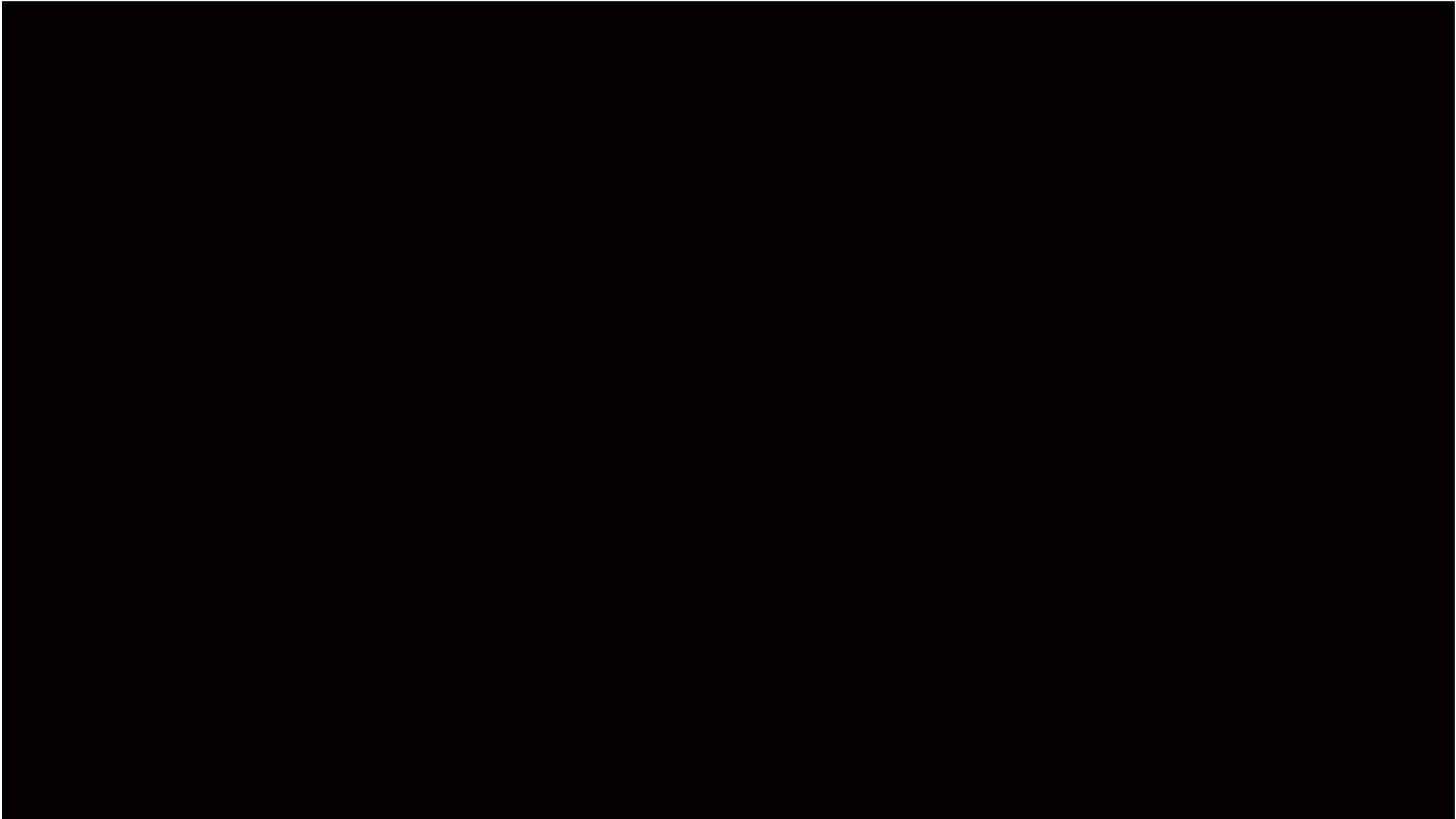
**NON ESISTE UN METODO
CHE TI PERMETTERA' DI
FARE TUTTO QUELLO CHE
DEVI FARE!!**

**QUELLO CHE POSSIAMO FARE E'
SCEGLIERE
DI DEDICARE IL TEMPO
ALLE COSE IMPORTANTI !!**

TI FACCIO DUE DOMANDE

QUAL'E' L'ATTIVITA' CHE SE FATTA CON REGOLARITA'
FAREBBE UNA GRANDE DIFFERENZA PER LA TUA AZIENDA ?

E QUANTO TEMPO DEDICHI A
QUESTA ATTIVITA'?



RUOTA DEL CRICETO ☹️



MOLTO SPESSO NOI SIAMO COME
IN UNA RUOTA DEL CRICETO E NON
CI ACCORGIAMO DI DEDICARE
TROPPO TEMPO A COSE URGENTI
MA POCO IMPORTANTI (la sabbia)
E DIMENTICARCI DELLE COSE
FORSE NON URGENTI MA
IMPORTANTI

Importanti

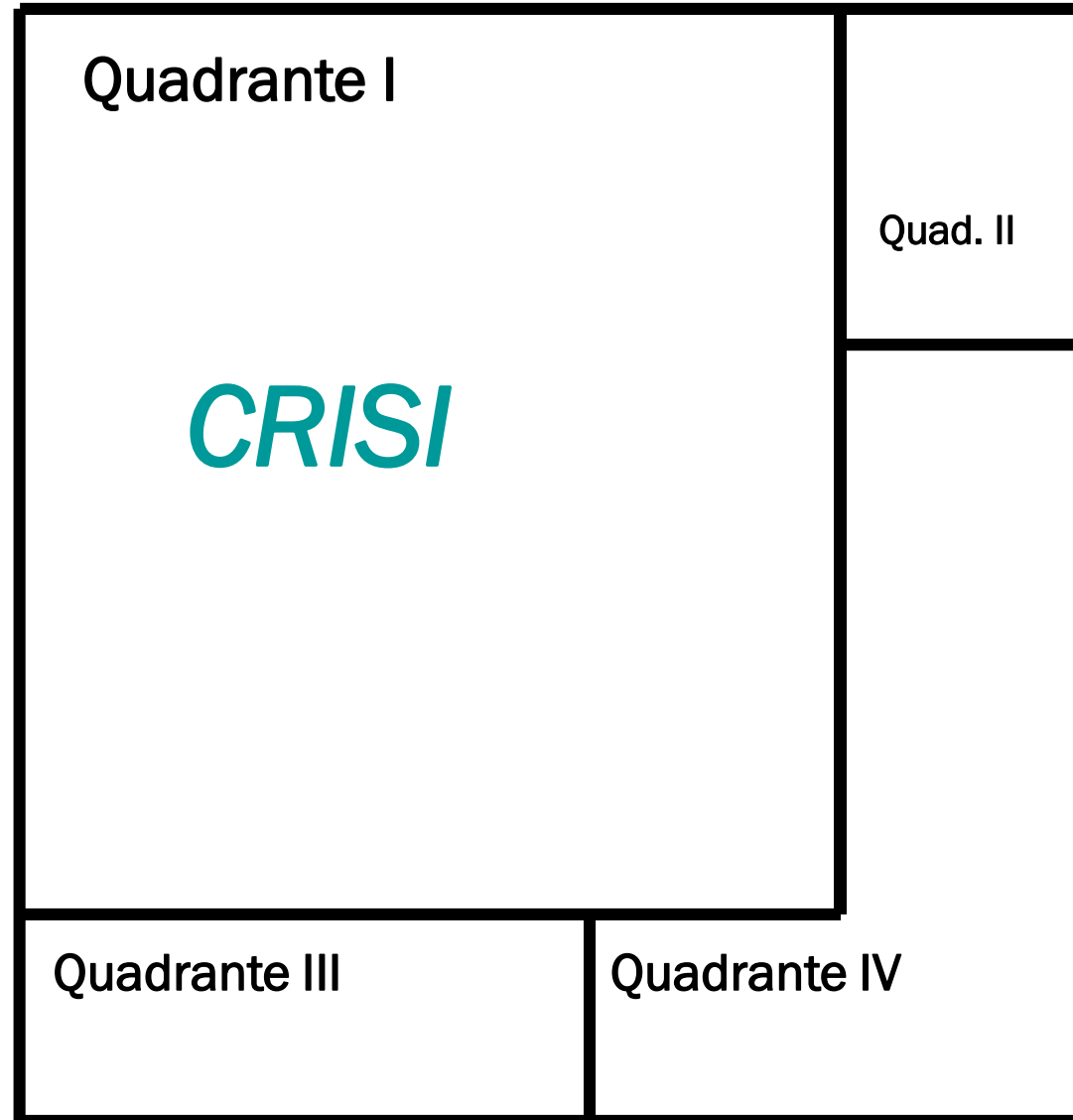
Non
Importanti

Urgenti

Non Urgenti

<i>Quadrante I</i> • Crisi • Attività fondamentali del proprio ruolo • Attività che portano al raggiungimento del budget/degli obiettivi	<i>Quadrante II</i> Attività per aumentare il potenziale aziendale, del personale e del marketing Progressi strategici Prevenzione Marketing Formazione Pianificazione
<i>Quadrante III</i> • Alcune telefonate che si ricevono; • E-mail; • Qualche riunione; • Fare il lavoro dei propri collaboratori; • Problemi pressanti ma non importanti	<i>Quadrante IV</i> Attività inutili che fai quando sei “scoppiato” Facebook personale Internet Lavoro fisico Ecc.

COSA CI SUCCEDE DI SOLITO SUL LAVORO



***QUALI SONO LE ATTIVITA'
DI QUADRANTE 2 ?***

***PRENDI L'AGENDA
E FISSA IL TEMPO PER Q2***

Se non fissi il tempo per Q2 questo
«MAGICAMENTE» sparirà

PRENDI CARTA E PENNA

E . . .

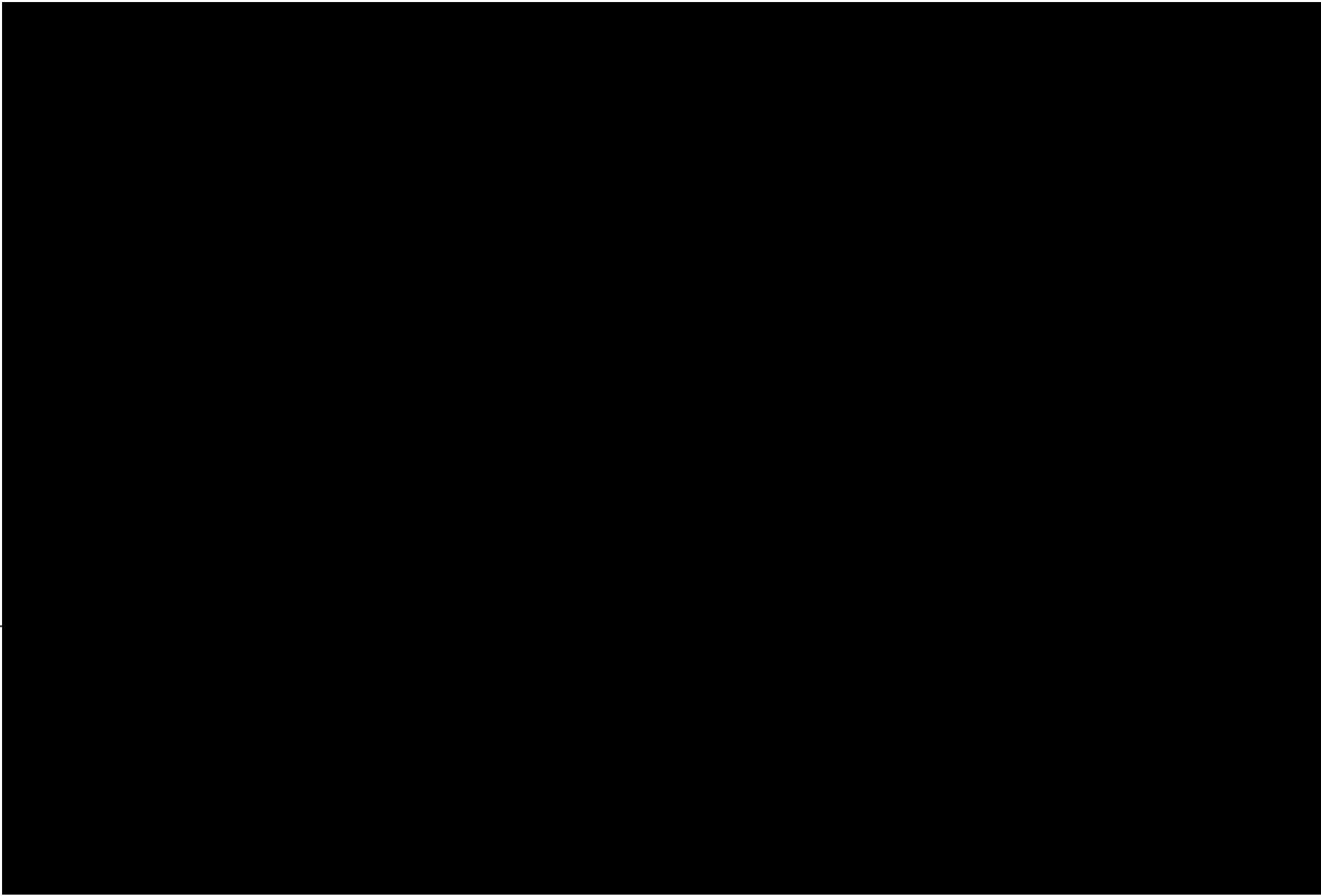
***FAI L'ELENCO DEI
PROGETTI APERTI***

***ATTIVITA' DI QUADRANTE
DUE
CHE UN IMPRENDITORE
DEVE FARE !!***

Facciamo un paragone



L'azienda è come
un'auto di F1 e
l'imprenditore
è il *pilota*



E quindi ?

- L'imprenditore è colui che GUIDA l'azienda ma la velocità del mercato, rispetto al passato, è molto più alta
- Una volta si ragionava a pelle all'incirca! (anche perché i margini di profitto erano più alti) ora non si può sbagliare.
- Trent'anni fa c'era solo il «commercialista» che aiutava l'imprenditore, oggi ci sono tanti professionisti che seguono i vari aspetti dell'azienda (consulente del lavoro, resp. Sicurezza, finanza agevolata, consulente telefonia, energia etc);
- Una volta erano le persone che venivano a cercare lavoro, ora è l'imprenditore che deve cercarle perché non le trova!



***E tu hai il
cruscotto per
«guidare» la tua
azienda?***

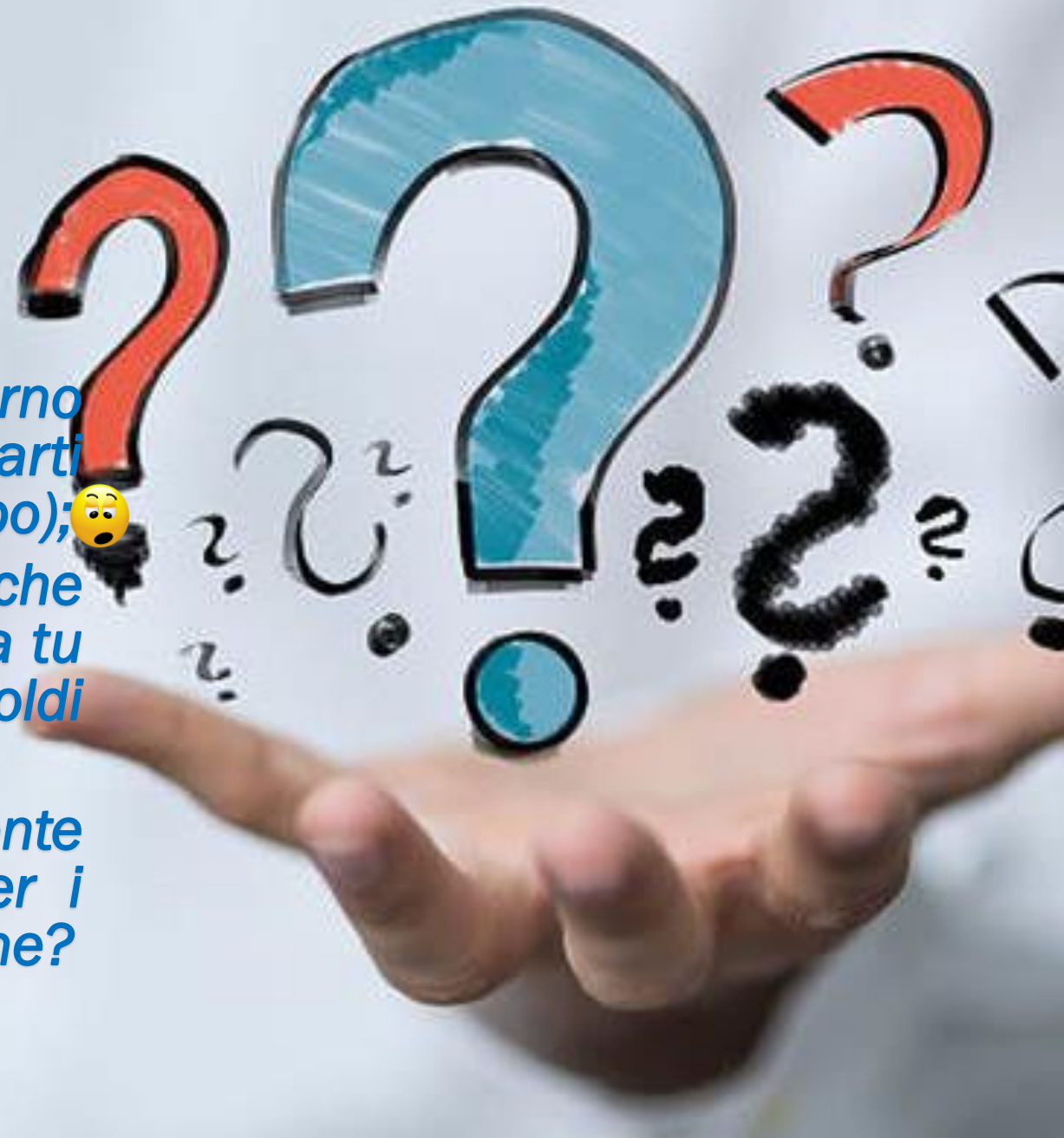


Cosa mi rispondono gli imprenditori

- *Si ma io sono piccolo non mi serve.*
- *Queste sono cose che usano le grandi aziende, troppo complicato.*
- *Ho già il commercialista che mi prepara il bilancio.*

Ti è mai successo:

- Che il commercialista ti chiamasse il giorno prima di dover pagare le tasse per darti l'importo da pagare (e ti è venuto un colpo); 🤔
- Di leggere il tuo bilancio e sentirti dire che l'azienda ha fatto un ottimo risultato, ma tu ti domandavi dove sono finiti quei soldi perché sul conto corrente non li vedi?
- Di chiederti com'è che sul conto corrente dell'azienda non ci sono mai soldi per i nuovi progetti, nonostante vada tutto bene?



TI DEVO DARE UNA BRUTTA NOTIZIA . . .

IL TUO COMMERCIALISTA NON HA COLPE !!

Se l'imprenditore non gestisce i
propri numeri succede molto spesso
quello che abbiamo letto prima!!!



La situazione attuale

← Passato



Commercialista

Contabilità ordinaria
Bilanci
Dichiarazioni redditi etc.

Futuro →



Analista

Budget vendite / incassi / obiettivi
Gestione forza vendite / personale
Sviluppo nuovi business
Gestione del cash flow

***Alla fine possiamo parlare fin
che vogliamo ma vale sempre
la massima dell'art. quinto***

... Chi ga schei ga vinto !!!



E quindi dopo tutte queste belle parole . . .

***SEI PRONTO
A CREARE IL TUO CRUSCOTTO
AZIENDALE?***

Per guidare il futuro della tua azienda.

Ricordati è un attività di Q2

**QUAL'E' UN'ALTRA ATTIVITA'
CHE L'IMPRENDITORE DEVE
FARE
CHE RIGUARDA SEMPRE IL
QUADRANTE 2 ?**

**LA GESTIONE DEL
PERSONALE !!!**

COME SONO DEFINITE LE VARIE GENERAZIONI

1. **Generazione Silenziosa (Silent Generation):**

Anni di nascita: 1928-1945

Età nel 2024: 79-96 anni

2. **Baby Boomers:**

Anni di nascita: 1946-1964

Età nel 2024: 60-78 anni

3. **Generazione X:**

Anni di nascita: 1965-1980

Età nel 2024: 44-59 anni

4. **Millennials (o Generazione Y):**

Anni di nascita: 1981-1996

Età nel 2024: 28-43 anni

5. **Generazione Z:**

Anni di nascita: 1997-2012

Età nel 2024: 12-27 anni

6. **Generazione Alpha:**

Anni di nascita: 2013-presente (indicativamente fino al 2025)

Età nel 2024: 0-11 anni

COSA CERCANO I POTENZIALI DIPENDENTI IN BASE ALL'ETA'

Equilibrio lavoro – vita privata 64%
Atmosfera di lavoro piacevole 66%
Retribuzione e benefit 59%

55 - 64 anni
25%

Equilibrio lavoro – vita privata 64%
Atmosfera di lavoro piacevole 61%
Equità 59%
Progressione di carriera 58%
Retribuzione e benefit 55%
Sicurezza del posto di lavoro 53%

18 - 24 anni
25%

Equilibrio lavoro – vita privata 61%
Atmosfera di lavoro piacevole 59%
Retribuzione e benefit 58%

35 - 54 anni
25%

Equilibrio lavoro – vita privata 61%
Atmosfera di lavoro piacevole 58%
Retribuzione e benefit 56%

25 - 34 anni
25%

L' 83% DEI LAVORATORI DELLA
GENERAZIONE Z CAMBIA
LAVORO OGNI 2 ANNI

IL TURN OVER MEDIO
E' DI 5,5 ANNI

LA SFIDA DEGLI IMPRENDITORI E
RENDERE LA PROPRIA AZIENDA
«INTERESSANTE» ALLE NUOVE
GENERAZIONI CONDIVIDENDO I
PROGETTI E GLI OBIETTIVI

GRAZIE

Sig. Gabriele Gasparotto

Mail: gabriele.gasparotto@avantosm.it

Mob.: 348 7915874

Dott. Franco Coglot

Mail: franco.coglot@avantosm.it

Mob.: 347 1919602