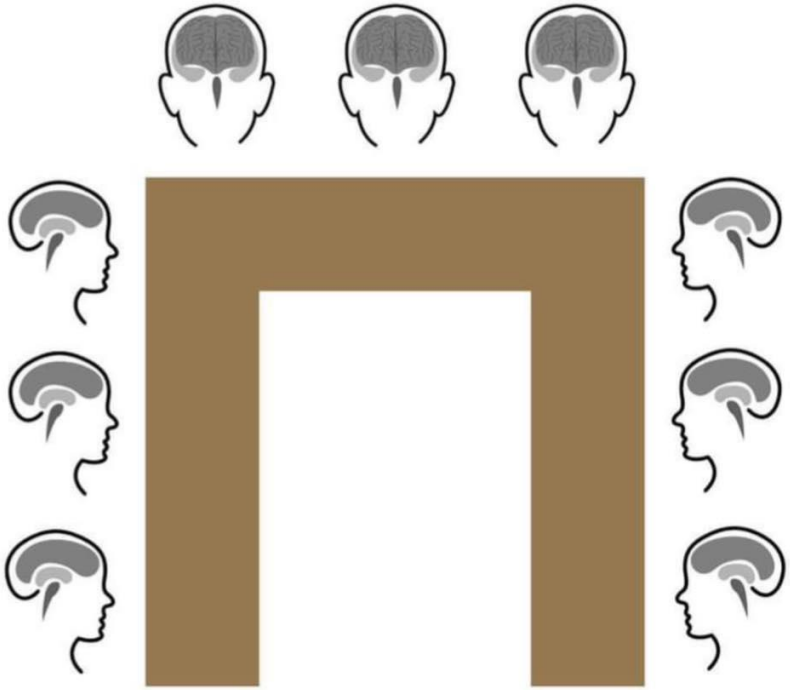
BIZ COMMUNITY

porta un neurone a cena



CHE SITUAZIONE STAI VIVENDO?

0) NON DISTURBATEMI

2) HO QUALCHE COSA DA SISTEMARE

1) VOGLIO ANDARE OLTRE

3) NON HO LE IDEE CHIARE

OPZIONI

1 **SVILUPPARE** → **PARTECIPA**

verso qualcosa

Nuove opportunità
Collaborazioni
Cross selling

2 **RISOLVERE** → **PARTECIPA**

via da

Nuove Competenze
Nuovi Aiuti
Nuove Soluzioni

3 **INCONSAPEVOLE** → **PARTECIPA**

dello stato
della strategia

Nuove Visioni
Nuovi Approcci
Nuovi Modelli

SCUSE VS MOTIVAZIONE

SCUSE:

POCO TEMPO
APP COMPLICATA
TROPPE DOMANDE
WE INIZIA VENERDI'
DIFFIDENZA
COSTO ELEVATO
ALTRI IMPEGNI
….

MOTIVAZIONE

SVILUPPARE

competenze
pianificazione

relazioni
sicurezza

opportunità
distinzione

obiettivi
funzionali

RISOLVERE

COME FARE?

A **PARTECIPARE** →

Costanza e presenza, aiutano
a sviluppare relazioni e fiducia.
Le persone prima vanno conosciute e poi
si sviluppa la relazione.

B **INTERAGIRE** →

La partecipazione deve essere attiva
non passiva.
L'interazione avviene durante gli eventi,
nei gruppi tematici, nella comunicazione.

C **PROPORRE** →

La Community è tale e si sviluppa solo
se ognuno apporta un contributo:
(idee, spunti, conoscenze, opportunità,
aiuto, soluzioni …)
Proporre un aiuto è diverso da vendersi.

IL FLUSSO IDEALE

OBIETTIVI	FUNZIONALI PERSONALI SOCIALI
RISULTATI	NUOVE COMPETENZE NUOVE SOLUZIONI NUOVI BUSINESS
INTERAZIONI	AGLI EVENTI NEI TAVOLI A TEMA NELLE CHAT
FIDUCIA	COSTANZA COERENZA VALORE
CONOSCENZE	IN TARGET ALLINEATE FOCALIZZATE

REGOLE:

- SEMPRE MEDESIMA DIREZIONE
- NON SI POSSONO SALTARE TAPPE
- DOWN / UP DIRETT. PROPORZ.
- FUNZIONA NEL TEMPO
- STATISTICA CON ECCEZIONI

COME CONQUISTARE LA FIDUCIA

Fai il primo passo

Dona qualcosa prima di chiedere

Restituisci quanto hai ricevuto

Sii autentico, coerente e costante