

## REVISIONE del BUSINESS

Inc. presenta i punti essenziali per una valutazione ad un certo punto del business:

**Idea magica.** Non esiste un'idea magica per il successo di un business. E' inutile sperare di avere un'idea brillante che nessun altro potrebbe avere. Occorre piuttosto attenersi al proprio vantaggio e alla propria passione, integrandoli in un piano vincente. Quale alternativa si potrebbe cercare di trovare idee giuste attraverso il brainstorming, in collaborazione con amici, collaboratori, con esterni e con l'entusiasmo

**Duro lavoro.** Il successo richiede un grande volume di duro lavoro. Esiste la regola delle 10000 ore di lavoro, che stabilisce che un buon imprenditore spende più ore di lavoro di altri su un'idea o su un business. Egli deve tener conto di tutti gli sforzi e le possibili ripartenze. Non si deve spendere un minuto in attività non mirate o su sogni

**Conoscere sé stessi.** Riconoscere le proprie capacità, ma trovare aiuto per colmare possibili vuoti. Partire con uno SWOT (analisi di forze, debolezze, opportunità e rischi). Poi educare le persone per un business di successo. Se necessario, trovare partner con capacità complementari, rendendo il valore della collaborazione superiore a 1+1

**Team.** Nessuno è capace di fare tutto da solo. Sono necessari un team e molte relazioni

**Investitori.** Trovare i giusti investitori. Alla due diligence da essi richiesta reagire all'inverso chiedendone una anche su di loro

**Fortuna.** Credere alla sua importanza e capitalizzare su di essa

Commenti

Questi suggerimenti sono importanti non solo al momento di lanciare un nuovo business, ma anche quando si vogliono realizzare trasformazioni dei business esistenti. Una frequente e periodica valutazione della performance potrebbe far emergere l'esistenza di particolari necessità di interventi correttivi in base ad una serie di parametri prioritari. Interessante è il valore che ancora oggi viene attribuito al vecchio SWOT di altri tempi.