

IL POTERE DEGLI ASSET SECONDO DANIEL PRIESTLEY



IL SUCCESSO DI UN'IMPRESA DIPENDE DALL'USO STRATEGICO DEI SUOI ASSET, SOLO COSÌ È POSSIBILE OTTENERE IL TUTTO ESAURITO. L'IMPRENDITORE, SPEAKER E SCRITTORE DI SUCCESSO, DANIEL PRIESTLEY SPIEGA COME.

DI RAUL ALVAREZ

IN ITALIA È POCO CONOSCIUTO. ALL'ESTERO È UNA STAR. I SUOI EVENTI SONO OVERSUBSCRIBED, OVVERO IPER-RICHIESTI, COME TITOLA IL LIBRO, TUTTO ESAURITO, TRADOTTO DA GIUNTI EDITORE.

L'ultimo, *Le 24 chiavi della crescita*, è appena stato pubblicato da ROI Edizioni. Le sue conferenze sono affollate.

Ma non è un guru dell'auto-motivazione alla Tony Robbins, non ha nemmeno il physique du rôle per aspirare a quel titolo: grassottello, orecchie a sventola, occhietti a mandorla che, quando ride, scompaiono risucchiati dalle guance. Però suscita simpatia, e quando parla sprigiona competenza e autorevolezza. In molti si chiedono come abbia fatto, appena ventenne, a diventare un imprenditore di successo. Si chiama Daniel Priestley. Sarà in Italia il 27 settembre al Marketing Forum di Performance Strategies, insieme ad altri due astri del marketing: Randi Zuckemberg, Direttore Marketing di Facebook, e Sean Ellis, esperto di Growth Hacking Marketing.

Il gene dell'imprenditore è nel suo dna. Nel 2002, a 21 anni, con una carta di credito da 7mila dollari lancia un'agenzia marketing specializzata in eventi promozionali nell'industria dei servizi finanziari. In un solo anno incassa 1 milione di dollari. Prima dei 25 anni arriva a totalizzare 10 milioni di vendite. Si trasferisce a Londra, crea la società di consulenza Dent Global la cui mission è 'Sviluppare imprenditori

che si distinguano, crescano e riescano ad avere un impatto positivo sul mondo'. Da lì ha inizio l'ascesa al successo. Scrive libri che scalano le classifiche, condivide video che raccolgono molti like, organizza eventi esclusivi e affollati. Le sue consulenze ottengono cifre proibitive, ma nell'era della disuguaglianza c'è chi non bada a spese. Ha fatto nascere e poi venduto in Australia, negli Stati Uniti, a Singapore aziende dai fatturati promettenti. Su come creare un business di successo ha appreso molto e velocemente, grazie anche a migliaia di interviste ad imprenditori di successo dai quali ha tratto lezioni illuminanti, trasferite poi nei suoi libri, rilanciate nelle conferenze, rivendute a imprenditori in difficoltà. Ma qual è la chiave del suo successo?

PARTIRE DAGLI ASSET "La chiave è nel modello dei 24 asset", spiega Priestley, "un modello esplicativo realizzato per aiutare gli imprenditori a fronteggiare le avversità del mercato potenziando i propri asset: è da lì che vengono i maggiori ricavi. È facile capire come il profitto derivi dagli asset materiali come uno stabilimento, un magazzino, macchinari, ecc. Ciò che molti non riescono a vedere è invece l'impatto degli asset immateriali della new economy, quelli digitali. Questi occupano il posto più importante al mondo: lo schermo di uno smartphone. Se la vostra azienda non è costruita per lo schermo del telefono

vi farete sfuggire i Millennial e i mercati emergenti". Non a caso, oggi le persone con il reddito più alto sono proprietari di risorse digitali: proprietà intellettuali, marchi, algoritmi, software. Hanno libri elettronici in vendita per Kindle, video su YouTube, programmi in podcast da scaricare, business plan su piattaforme di crowdfunding. "I 24 asset sono il vostro nuovo portfolio: un metodo per costruire un ecosistema di risorse digitali che permettano di sostenere la crescita, generare valore e creare stabilità. I 24 asset, soprattutto quando li avrete tutti, vi offriranno più entrate e maggiore libertà rispetto a quelli tradizionali. Voi e il vostro team sfrutterete al meglio l'epoca unica in cui stiamo vivendo".

La chiave del successo, dunque, è tutta qui, in questa parola magica e misteriosa da cui dipende il futuro di un'impresa, asset, ovvero: "Qualunque cosa renda unica l'azienda, capace di continuare a generare valore anche in assenza di una particolare persona". Una risorsa digitale rispetta in pieno questa descrizione. "Se vi trovaste su un'isola deserta, il valore degli asset della vostra azienda rimarrebbe inalterato; se aveste accesso a uno smartphone, le risorse digitali sarebbero a portata di dita". Gli strumenti digitali sono importanti, oggi ne esistono di ogni tipo e per ogni esigenza: "Ma questi non funzioneranno", sottolinea Priestley, "se voi non li collegate ai vostri asset perché gli strumenti sono a disposizione di tutti, mentre gli asset della vostra azienda sono unici" e fanno la differenza. Infatti, un'azienda con asset eccellenti può usare strumenti elementari e tuttavia ottenere ri-



sultati eccellenti. Mentre un'azienda che disponga degli strumenti migliori, ma senza niente da dire di unico, non ha speranze. "Viviamo in un'era in cui saranno gli strumenti a trovare voi, se i vostri asset sono abbastanza buoni". Dunque il lavoro dell'imprenditore consiste anzitutto nel creare asset di qualità, solo successivamente nel cercare gli strumenti per farli risaltare. Ma quali sono gli asset che determinano il successo dell'impresa?

I 24 ASSET SONO UN ECOSISTEMA

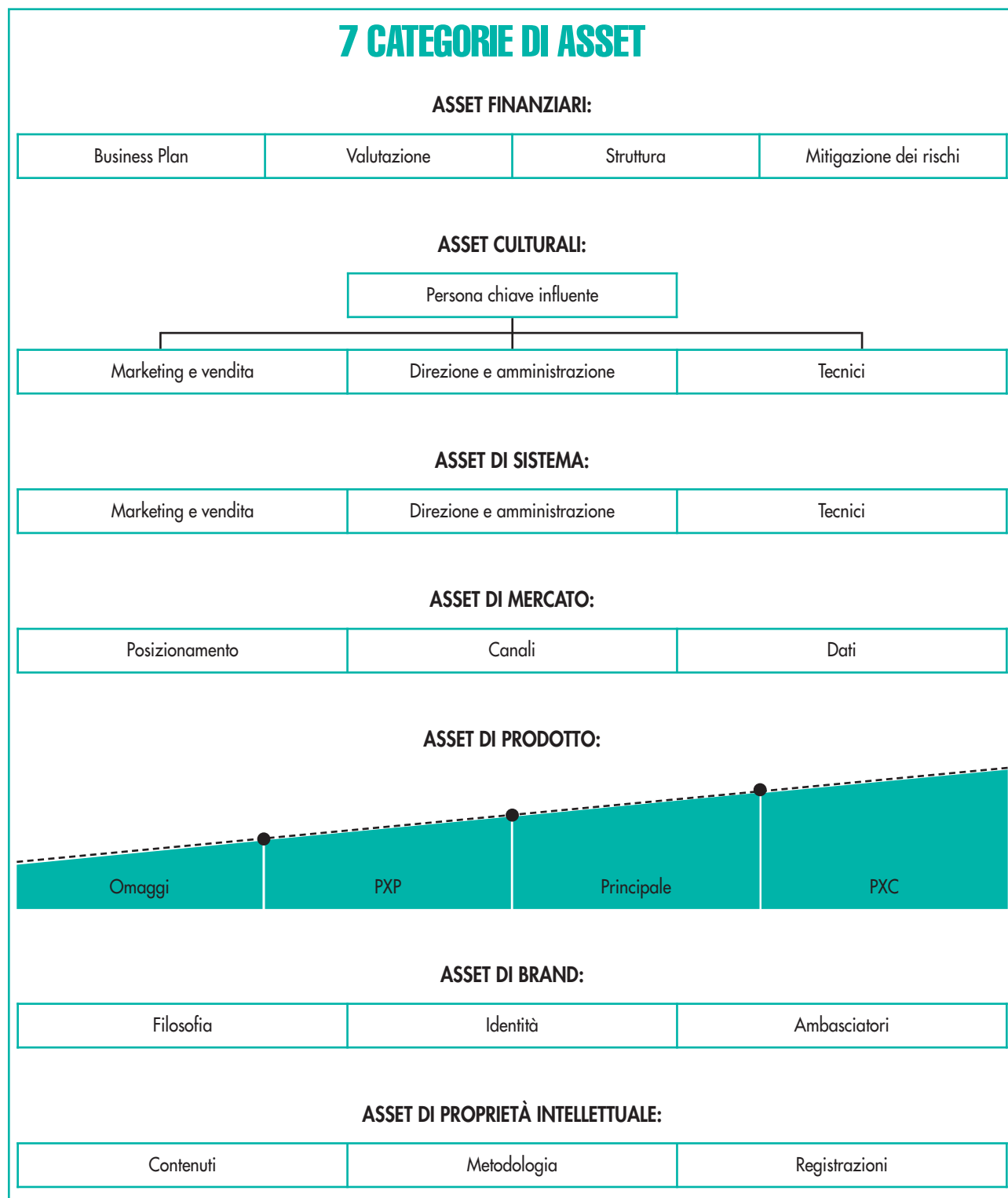
Priestley li ha suddivisi in 7 categorie, in ciascuna di essi s'innestano tre o quattro asset fondamentali, la somma totale fa 24 (vedi fig.1).

Le macro-categorie individuate sono le seguenti: asset di proprietà intellettuale, di brand, di mercato, di prodotto, di sistema, culturali e finanziari.

Non entro nei dettagli di ciascun asset sarebbe troppo lungo, e poi il suo libro li spiega egregiamente, potete però scoprire la qualità del vostro eco-sistema di asset rispondendo al questionario su www.24Asset.com. Ma attenzione – avverte Priestley – non è il singolo asset a generare il valore dell'azienda, il valore si crea nell'ecosistema. "Per realizzare il massimo valore, un'azienda ha bisogno di un ecosistema di asset che funzionino tutti a un livello eccellente. Ciò

SOPRA, LE 24 CHIAVI DELLA CRESCITA, ILLUSTR A COME GESTIRE I 24 ASSET GENERATORI DI SUCCESSO. TUTTO ESAURITO, ILLUSTR A LE STRATEGIE PER RIUSCIRE AD OTTENERE UNA DOMANDA CHE SUPERA L'OFFERTA. SOTTO, DANIEL PRIESTLEY DURANTE UNA CONFERENZA.



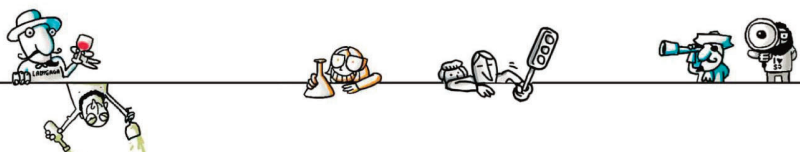


protegge l'azienda dalla concorrenza perché gli altri potranno forse riuscire a copiare uno o due elementi dei vostri asset, ma è difficile che possano copiare il vostro intero ecosistema". Questo insieme di asset non era mai stato codificato prima, ciò rende ancora più pregevole il modello di Priestley.

Ogni azienda ha i suoi asset di maggior valore. Ad esempio, gli asset principali di Google sono la proprietà intellettuale e la cultura aziendale. Quelli di Apple, il brand e i prodotti. Quelli di Airbnb, sono asset di sistema e di struttura, e via dicendo "Tutti gli asset sono importanti, ma quelli di maggior valore sono sacri, sono il fulcro attorno a cui gira tutto il resto".

Per scoprire quali sono gli asset fondamentali della propria impresa basta chiedere ai vostri clienti: "Cos'è più importante per la vostra azienda quando lavorate con noi?". "Cosa vi ha portato a collaborare con noi?". "Il sistema dei 24 asset fondamentali non potrà salvare la vostra azienda se non avete degli asset fondamentali forti. Perciò diventate il vostro critico più severo", consiglia Priestley, "andando in cerca dei punti deboli nei vostri asset fondamentali e riparatele". In un mercato instabile, dove imperversa la guerra dei prezzi, i più puntano al super lavoro. Sbagliato: "La chiave della crescita imprenditoriale non è lavorare sodo, ma sviluppare asset di qualità, degni di nota, apportatori di valore, scalabili, traducibili in digitale".

MK

**BILL AULET**

LA DISCIPLINA DELL'IMPRENDITORE

24 PASSI PER UNA **STARTUP** DI SUCCESSO

INTERVISTA A BIL AULET

BILL AULET È DIRETTORE DEL MARTIN TRUST CENTER PER L'IMPRENDITORIALITÀ DEL MIT, DALLA CUI SCUOLA SONO USCITE ALCUNE IMPRESE DI SUCCESSO. È PROFESSOR OF THE PRACTICE DEL MIT SLOAN SCHOOL OF MANAGEMENT. LAVORA CON IMPRENDITORI E CON I GOVERNI DI DIVERSE PARTI DEL MONDO DOVE PROMUOVERE L'IMPRENDITORIALITÀ E L'INNOVAZIONE. DA QUESTA LUNGA E SOLIDA ESPERIENZA È NATO LA DISCIPLINA DELL'IMPRENDITORE, UN BEST SELLER INTERNAZIONALE TRADOTTO IN PIÙ DI 20 LINGUE. IN ITALIA LO EDITA FRANCO ANGELI. IN OCCASIONE DELLA PRESENTAZIONE DELL'EDIZIONE ITALIANA (25-26 MARZO) AULET HA TENUTO UNA SERIE DI CONFERENZE A ROMA (PRESSO MANAGERITALIA E JOHN CABOT UNIVERSITY) E A MILANO (TALENT GARDEN). ABBIAMO COLTO L'OCCASIONE PER FARGLI ALCUNE DOMANDE.

DAL 2006 IL MIT HA AVVIATO 25MILA IMPRESE E OGNI ANNO NE NASCONO CIRCA 900. COSA RENDE IL MIT UNA SCUOLA COSÌ FERILE NELLA CREAZIONE DI IMPRESA D'IMPRENDITORIALITÀ?

SONO MOLTEPLICI I FATTORI CHE CONTRIBUISCONO A QUESTO RISULTATO. IN PARTICOLARE, QUELL'ATMOSFERA DI OPPORTUNITÀ E COLLABORAZIONE CHE PERVADE LA SCUOLA AL PUNTO CHE, IN BREVE TEMPO, GLI STUDENTI ACQUISISCONO LA MENTALITÀ DEL 'SI PUÒ FARE, ANCH'IO POSSO FONDARE UN'AZIENDA', E COMINCIANO A CREDERE NEL BENEFICIO DEL LANCIARSI NELLA IDEAZIONE DI NUOVE IMPRESE, NUTRENDO IL SOGNO CON AMBIZIONE, COLLABORAZIONE E MENTALITÀ DI GRUPPO.

QUALI SONO I MINDSET E LE SKILL NECESSARIE PER ESPRIMERE PER L'ENTREPRENEURSHIP?

SONO CONVINTO CHE OGNI PERSONA HA UN POTENZIALE DI CAPACITÀ IMPRENDITORIALI CHE DEVE EMERGERE ED ESSERE SVILUPPATO. FRA LE SKILL FONDAMENTALI: LA FORZA DI VOLONTÀ E IL SAPERSI DIVERTIRE. MA ANCHE IL SAPER COMUNICARE E SAPER VENDERE L'INNOVAZIONE. C'È DI PIÙ. PER GENERARE NUOVI PRODOTTI OCCORRE LO SPIRITO DELL'ESPLORATORE. MA AVENDO POCHE RISORSE, SPECIE ALL'INIZIO, OCCORRE UN'ALTRA SKILL: FOCALIZZAZIONE SUL RISULTATO E DISCIPLINA. NON È UN CASO CHE HO INTITOLATO IL MIO LIBRO *LA DISCIPLINA DELL'IMPRENDITORE*.

IN COSA DOVREBBE CAMBIARE LA SCUOLA SUPERIORE (IN TERMINI DI CONTENUTI DEL CORSO, MATERIE, VALUTAZIONE DELL'APPRENDIMENTO) PER FAVORIRE LO SVILUPPO DI UN'INTELLIGENZA IMPRENDITORIALE?

ANZITUTTO DOVREBBE CONSENTIRE AGLI STUDENTI DI 'INFRANGERE LE REGOLE' NELLE OPPORTUNE CIRCOSTANZE. L'ADESIONE PASSIVA SOFFOCA IL PENSIERO CRITICO CHE È INDISPENSABILE ALLO SPIRITO IMPRENDITORIALE. INOLTRE, LE SCUOLE DOVREBBERO ABITUARE GLI STUDENTI A CELEBRARE 'IL FALLIMENTO INTELLIGENTE' COME CONSEGUENZA INEVITABILE DELLA SPERIMENTAZIONE. INFINE, DOVREBBE INSEGNARE AGLI STUDENTI A RISPETTARE IL PASSATO, MA GUARDANDO IL FUTURO. DOPOTUTTO, IL PASSATO È PER IL TURISTA. IL FUTURO, PER GLI IMPRENDITORI.

QUALI SONO LE TUE MAGGIORI SODDISFAZIONI PER LE START-UP USCITE DALLA TUA SCUOLA? MOLTI MI CHIEDONO SE SONO SODDISFATTO D' AVER AVUTO DEGLI EX STUDENTI COME

FREDERIC KERREST, CO-FONDATORE DI OKTA, CHE OGGI VALE PIÙ DI 9 MILIARDI DI DOLLARI, O ELLIOT COHEN CHE HA CO-FONDATO PILL PACK, VENDUTA POI AD AMAZON PER 1 MILIARDO DI DOLLARI. CERTO, NON POSSO NEGARLO, MA LA SODDISFAZIONE PIÙ GRANDE È COSTATARE LA LORO PROPENSIONE A RISOLVERE I PROBLEMI FONDAMENTALI PER L'UMANITÀ QUALI IL CAMBIAMENTO CLIMATICO, L'INCLUSIONE FINANZIARIA, LA SALUTE MENTALE E IL PRENDERSI CURA CON PASSIONE DEI PROBLEMI DEGLI STUDENTI. MI APPAGA VEDERE AMBIZIONE E RESPONSABILITÀ SOCIALE. LE CAPACITÀ IMPRENDITORIALI NON PAGANO SOLO UN DIVIDENDO, PAGANO ANCOR DI PIÙ NELLA VITA DEI NOSTRI STUDENTI E NELLA SOCIETÀ IN GENERALE.

CHE COSA HA SCOPERTO LA TUA RICERCA SULL'IMPRENDITORIALITÀ CHE ERA ANCORA SCONOSCIUTO O CHE NON ERA MAI STATA EVIDENZIATO PRIMA?

ABBIAMO SFATATO UNA CONVINZIONE ERRONEA, TUTTAVIA DIFFUSA, CHE GLI IMPRENDITORI OGGI RIESCANO AD AVERE SUCCESSO SOLO PER UN PERIODO DI TEMPO LIMITATO. SE PREPARATI E COMPETENTI, COME GLI ALLUNNI DEL MIT, IL 60% DELLE LORO IMPRESE RESTA ATTIVA ANCHE DOPO CINQUE ANNI DALLA NASCITA. QUANDO SIAMO ANDATI A VERIFICARE LE AZIENDE CHE USCIVANO DAL NOSTRO PROGRAMMA CAPSTONE, DELTA V, ABBIAMO SCOPERTO CHE CONTINUAVANO A PROSPERARE CON UN TASSO DEL 75%. ABBIAMO ANCHE COSTATATO CHE LE NUOVE IMPRESE CON UN CEO FEMMINILE HANNO UN TASSO DI SUCCESSO DEL 90%. EVIDENTEMENTE, PER GLI IMPRENDITORI BEN ADDESTRATI LE PROBABILITÀ DI MANTENERSI LONGEVI NON È POI COSÌ NEGATIVA.

