



Incontri di formazione

Come già comunicato nello scorso numero, si è tenuto a Mortara, presso la Lavanderia Lavalampo, stabilimento del nostro Consigliere Sabato Rocco Lamoglie, con grande successo di pubblico e, cosa importante per il successo delle future manifestazioni, con estrema soddisfazione da parte delle Aziende Fornitrici che hanno voluto sponsorizzare l'iniziativa di Assosecco, il corso di formazione particolarmente indirizzato all'illustrazione delle possibilità di acquisizione di nuovo lavoro per questo nostro settore un po' ... zoppicante.

Visto il successo ottenuto tra i presenti e le numerosissime richieste da parte dei Colleghi per ottenere il testo base, che venne poi ampiamente illustrato e discusso dai Relatori, riteniamo interessante metterlo a disposizione dei Pulitintori tutti.

C.L.



Obiettivo della presentazione

Illustrazione ed analisi dell'attività svolta in azienda allo scopo di rendere sistematica ed organizzata gran parte delle iniziative che già svolgiamo in maniera abituale, spontanea e casuale o che non facciamo per mancanza di convinzione.

Definizione di Innovazione

Per innovazione si intende l'introduzione di un prodotto, di un processo, di un servizio o di una soluzione che siano nuovi o significativamente migliorati rispetto alle attuali

caratteristiche o usi dell'impresa (l'innovazione nel campo dei servizi comprende miglioramenti significativi nelle modalità di fornitura degli stessi; ad esempio in termini di efficienza e velocità, l'aggiunta di nuove funzioni o caratteristiche di servizi esistenti e, naturalmente, **l'introduzione di nuovi servizi**).

Premessa

Quello che oggi deve essere ben chiaro è la consapevolezza che tutte le attività, anche le più piccole, dovranno imprenditorializzarsi. Il bilancio preventivo, le previsioni di crescita, l'innovazione e la cultura imprenditoriale dovranno essere parte integrante della nostra attività.

Quindi partiamo dal presupposto che per noi l'innovazione inizia proprio dalla consapevolezza di imprenditorializzarci.

REGOLE PER L'INNOVAZIONE

- **Pianificare con rigore:** budget (fatturato) e preventivi di spesa (oltre al costo dell'energia, dei detersivi, del nostro stipendio, anche l'ipotesi di un eventuale acquisto di attrezzature tecnologicamente avanzate)
- **Controllare metodicamente il rispetto della pianificazione:** sicuramente una volta al mese, con la consapevolezza che il risultato sull'andamento degli incassi più realistico si ha al 30 giugno e al 30 novembre
- **Gestire in maniera rigorosa l'attività principale,** non trascurando prodotti e servizi nuovi, che possono essere proposti ai nostri clienti
- **Creare situazioni che bilancino creatività e razionalità:** non lasciarsi prendere dall'entusiasmo, ma altrettanto non subire psicologicamente le situazioni negative
- **Finalizzare strategicamente l'innovazione alla crescita:** la crescita esterna e quella interna devono andare di pari passo, sempre nell'ottica dello sviluppo aziendale (espansione)
- **Progettare l'innovazione** partendo dai nostri clienti con proposte di servizi e prodotti nuovi e continuando con i non clienti (nuovi contatti)
- **Utilizzare le nuove tecnologie** per innovare



Il prossimo incontro, che come già ampiamente pubblicizzato, si terrà il 20 novembre p.v. presso lo stabilimento Fimbimatic, sarà particolarmente basato sull'analisi dei vari solventi presenti oggi nel campo del lavaggio a secco e sugli ultimi sviluppi delle disposizioni fiscali che possono interessare il nostro settore.



anche nel processo produttivo (quando i volumi di lavoro crescono, per abbattere i costi del lavoro, occorre investire in attrezzature automatizzate)

- **Coinvolgere i fornitori per la vendita di prodotti e attrezzature ai nostri clienti:** detersivi, deodoranti, appretti, teli antilucido, vaporelle, ecc. che sono utilizzati e presenti nel nostro negozio.
- **Difendere l'innovazione** dalle ortodossie

aziendali (abitudini tradizionali)

- **Comunicare l'innovazione:** relazionare con i clienti, proporre ai non clienti, pubblicizzare.

CONCLUSIONI

La crisi e il conseguente calo dei volumi di lavoro ci ha dato e ci dà preoccupazioni, ma anche l'opportunità di avere del tempo libero. Questo tempo è a nostra disposizione non





o anche per un servizio a domicilio periodico continuato per gli indumenti personali.

In estrema sintesi diventiamo rappresentanti di noi stessi, senza paura, perché quello che promettiamo lo manteniamo sia nella professionalità del servizio che nei tempi di attuazione.

Non tutti i contatti saranno positivi, anzi soprattutto i primi saranno negativi, e saranno sempre in maggioranza questi ultimi, ma quelli positivi ci daranno un ritorno economico per coprire le spese sostenute anche per i casi negativi; inoltre con il passa parola e con la nostra costanza diventeranno la semina per il raccolto della nuova stagione.

solo per i nostri hobby, ma per crearci nuove possibilità di lavoro, nuovi business, per potenziare le nostre energie (prima spese tutte a lavare e stirare), per liberare la nostra creatività e voglia di fare.

Se non abbiamo abbastanza lavoro, andiamo a cercarlo; chiudiamo il negozio al pomeriggio o nei momenti di minor afflusso della clientela (durante i periodi di magra e avvisando preventivamente i clienti), scusandoci comunque per il disagio, scriviamo che il negozio riapre alle ore 16,00.

Due ore al giorno andiamo a proporci presso uffici, negozi, aziende, studi professionali, cliniche mediche, ovunque ci sono delle tende da lavare o tappeti o anche per i camici

I Consiglieri
Sabato Rocco Lamoglie
Riccardo Ripamonti

