

Cambiare per sopravvivere

Durata	2.24 minuti
Tema principale	Feedback
Il contesto	Un cuoco che adora la cucina sofisticata non riesce a trovare l'ambiente adatto per esprimere la sua creatività. Dal suo punto di vista il problema non è lui, ma il gusto dei "clienti" che incontra...
Il punto di vista del Trainer	<p><i>"Chi dispone del solo martello, tratterà tutti come chiodi".</i></p> <p>A Maslow</p> <p>Questa massima sintetizza alla perfezione il messaggio della scena. L'imprenditore (o chef che sia) deve conoscere alla perfezione i gusti dei clienti, e non certo deve forzarli con prodotti o servizi che piacciono solo a lui.</p> <p>Un aspetto paradossale, ma molto comune nel mondo delle imprese. Anzi possiamo dire che molte di queste spariscono dai mercati per l'incapacità di intercettare i veri gusti/esigenze della clientela.</p> <p>La scena è uno spunto molto utile per introdurre temi come</p> <p>Il Marketing:</p> <p>Il tuo target è quello giusto?</p> <p>Esiste un mercato per le tue competenze? Se sì, dove?</p> <p>Hai scelto le tue passioni e vuoi destinarle ad un pubblico ben preciso? Oppure puoi essere flessibile e offrire delle competenze esclusive ad un mercato di nicchia?</p> <p>Riflessioni sulla comunicazione:</p> <p>Puoi essere un ottimo comunicatore (chef), ma se il tuo messaggio (cibo) non è apprezzato dai tuoi clienti il feedback sarà comunque negativo.</p> <p>Quindi adeguati, cambia, sii flessibile.</p> <p>Avrebbe dovuto farlo Jacky. Invece, chef dai gusti raffinati, ha preteso di piazzare il suo menù prima in una brasserie e poi in una trattoria.</p>

Cambiare per sopravvivere

Altri utilizzi

- Comunicazione
- Bisogni
- Clienti
- Target
- Nicchia
- Marketing
- Position
- Esigenze
- Passione
- Cambiamento
- Flessibilità