

# Le 5 trappole che paralizzano la tua attività

## Anche tu ti senti in trappola?

Mi confronto quotidianamente con professionisti e piccoli imprenditori, che “vorrebbero ma non...(possono, vogliono, sanno)” fare marketing nella propria attività.

Ed inevitabilmente vedo che ognuno di loro è sempre caduto in una di queste 5 trappole, che paralizzano la sua attività, ed impediscono la crescita.

L'ultima però, quella “non detta” è davvero la più importante, ed è da lì che si originano tutte le altre

□ 1- **la trappola della professione**: io ho studiato per fare ..... (il medico, l'architetto, il commercialista, aggiungi tu al posto dei puntini).

Spiego sempre ai miei clienti che in ognuno di loro esiste un grandissimo professionista, ma accanto a questo “dipendente” c'è anche un imprenditore, che deve ragionare con la testa di chi fa impresa.

Senza questo “sdoppiamento di personalità” è impossibile pensare di avere un'attività in proprio che dia risultati e non ti inchiodi prigioniero alla tua sedia o poltrona

□ 2- **la trappola del costo**: cerchiamo di spendere poco, se è gratis meglio, se possiamo fare scambio merce va bene anche.

*Fare marketing non vuol dire avere dei costi in più.*

*Vuol dire definire strategia e strumenti che generino utili. Meglio viene fatto, maggiori sono gli utili.*

□ 3- **la trappola della tecnica**: facciamo facebook, anzi snapchat, mia cugina fa l'estetista e va alla grande su instagram, ci vado anch'io che faccio l'avvocato...

Senza una strategia a monte, l'adozione di qualunque strumento, il sito stesso, e tutto quello che ti viene in mente non serve pressoché a nulla a parte svuotare i tuoi conti.

□ 4- **la trappola della delega**: fallo tu che io non ho tempo da perdere con 'sta roba. Viviamo nell'era della delega delle cose non delegabili, e nella mancanza di delega di ciò che andrebbe delegato. “

*“Se sei un musicista, non puoi fare scrivere la Tua musica da un altro, per bene che vada sarà una pessima cover. La musica devi scriverla tu, e se non hai tempo o possibilità, farla eseguire da altri “*

□ 5- **la trappola del “passaparola”**: io lavoro con il passaparola: qualità al giusto prezzo e la gente lo sa. Certo il passaparola è fondamentale, ma puoi farlo lavorare a tuo favore invece di invocarlo con la danza della pioggia.

Puoi renderlo parte della tua strategia, persino incrementarlo di molto, ma solo se sei tu ad averne il controllo.

## La vera trappola

□ 6 – nonostante queste siano le trappole più frequenti in cui incappa quasi ogni imprenditore, la più insidiosa è quella che non viene quasi mai percepita: **la trappola del “modello di business”**.

Senza un'analisi attenta del tuo modello di business, l'intera

tua attività è a rischio e non solo gli investimenti nel marketing, poco o tanto che siano.

In questo momento non puoi permetterti di non avere una visione chiara di come sia costruita "la tua macchina", di come funzioni il motore, di quale strumentazione hai bisogno, perché la strada a volte è sterrata, i benzinai non sono mai dove pensi, e se cala la nebbia, senza un buon GPS rischi di schiantarti alla prima curva.

Di tutte quelle elencate qua sopra, ***l'ultima è realmente quella mortale***, ed è la madre di tutte le altre; se non la valuti con attenzione la tua attività è almeno a rischio, se non in pericolo di vita.

Se vuoi conoscere il modo in cui aiuto imprenditori come te ad affrontarla, [scrivimi la tua mail qui](#) e chiedimi una consulenza telefonica gratuita: potrebbe essere la tua svolta che stai cercando da qualche tempo per ripartire come si deve con la tua attività