



**LIQUID
BUSINESS
FORMULA**

Percorso

Liquid Business Formula



Tappa 1

Introduzione



Disclaimer Legale

Manuale e schede di Lavoro a uso ESCLUSIVO del corsista. Copyright Liquid Business Group s.r.l. Tutti i diritti sono riservati. Sono espressamente **vietate** la diffusione, la riproduzione e la vendita con qualsiasi mezzo. Il presente manuale costituisce parte integrante di un corso di formazione ad uno **esclusivo** del corsista. Ogni copia è digitalmente contrassegnata, unica e riconducibile al corsista che ne è **esclusivo** avente diritto all'uso e alla consultazione. La distribuzione o la condivisione del presente manuale con qualsiasi mezzo costituisce **reato**.



Introduzione

Progettare un Business Liquido che funzioni non è un qualcosa di banale e sbrigativo al quale puoi dedicare dieci minuti di orologio nei ritagli di tempo mentre guidi per andare al lavoro, richiede impegno e tempo di qualità: dovrai dedicarci attenzione, metterci la testa e fare i tuoi ragionamenti. Questo impegno ti è richiesto per una ragione molto semplice: si tratta di impostare un business completo. Per realizzare il tuo business liquido, ti aiuteranno gli schemi del programma Liquid Business Formula, ma ricorda che stiamo impostando un “business” in piena regola: non stiamo progettando e lanciando info-prodotti ma creando un’azienda in piena regola; un’azienda che sarà il sogno di ogni imprenditore perché ha:

- **Costi fissi minimi o nessun costo fisso:** ciò che rende rischioso fare l'imprenditore sono i costi fissi, perché li hai sempre, anche quando non guadagni. I costi variabili invece dipendono dai ricavi e dunque se non guadagni non hai costi.
- Un **Ebitda**, cioè utile lordo ante imposte, superiore al 25%. Non è una condicio sine qua non, ma nella maggior parte dei casi, un EBITDA inferiore significa che non si sta ragionando in modo liquido; se questo è il tuo caso, i nostri protocolli possono davvero fare la differenza per te.
- **Una struttura di vendita Customer based:** cioè i tuoi clienti proverranno da canali che controlli tu, non saranno “market based” ovvero non dipenderanno in maniera preponderante dall’andamento del mercato: controllerai ogni segmento della tua filiera di vendita e puoi decidere in ogni momento di aumentare o diminuire il flusso dei clienti per quel segmento.
- **Profit first:** cioè in grado di andare in utile e raggiungere il break even point in mesi, non in anni, la maggior parte delle volte già entro il primo mese. Questo perché il business liquido è fatto per crescere e scalare in ecosistemi



imprenditoriali ostili, come il nostro, dove l'accesso al credito è difficile e affidarsi alle banche o a finanziatori privati crea più problemi che soluzioni.

- **Financial based:** dal momento che business liquidi sono profit first e vanno in utile da subito, potrai utilizzare quegli utili per finanziare la crescita del tuo business. Senza dipendere dalle banche, dai fondi o dai finanziatori privati. Il paradosso? Quando non avrai bisogno di soldi, investitori e banche saranno più propensi a finanziarti, perché per loro rappresenterai una “scommessa vinta” e potrai scegliere di utilizzare quel denaro per crescere ancor più velocemente o farlo con i tuoi tempi.
- **Scalabile:** un business liquido è impostato per essere scalabile fin dal primo momento. Scalabile significa che i costi che sostieni, non salgono in proporzione ai ricavi e che più clienti hai, meno ti costerà l'erogazione del prodotto o del servizio. Passare da un cliente a un milione di cliente non implica moltiplicare per un milione i costi. L'esempio più semplice è quello di un libro: una volta scritto, venderne una copia o un milione di copie non comporta un aumento di costo o denaro per l'autore. A seconda del tipo di business, di mercato e di settore la scalabilità si raggiunge tramite ingegnerizzazione o rivisitazione dei processi di erogazione o distribuzione e dei cicli produttivi.
- **Delivery:** con il termine “delivery” si intende il prodotto o il servizio che vendi. In un business liquido la delivery è un costo prevalentemente variabile, non fisso. E questo vale in tutti i settori: dal cantiere alla consulenza. Anche il tempo è legato dalla delivery: il modo più semplice per far capire questo concetto, è prendere ad esempio i professionisti. Un professionista scambia il proprio tempo per denaro: più un professionista è riconosciuto, più aumenterà il suo costo orario, ma non potrà moltiplicare le ore a sua disposizione: non potrà mai “vendere” più di 24 volte il suo costo orario ogni giorno. Al contrario, grazie ai protocolli del business



liquido, anche un professionista riesce ad impostare il business in modo da slegare i suoi guadagni rispetto al tempo, pur conservando la parte “bella” del proprio lavoro. Se invece sei un imprenditore o hai un’azienda, slegare i costi fissi dall’erogazione sarà una dei primi miglioramenti che impatteranno in positivo sul tuo conto economico.

- **Sostenibile:** solitamente il termine “sostenibile” si riferisce all’impatto ambientale. Nel business liquido invece il termine “sostenibilità” si intende riferito al portafogli dell’imprenditore: inutile sviluppare grandi piani industriali o tecnologie all’avanguardia se non ci sono le risorse per sostenerle. In Liquid Business Group, grazie alle economie di scala, gli stessi project manager che lavorano con grandi multinazionali e sviluppano progetti da milioni di euro, lavoreranno con te e sul tuo business sviluppando progetti con la stessa accuratezza e professionalità, ma misura del tuo portafogli. Per essere supportato da questi project manager e conoscere i costi del loro intervento, puoi approfondire i moduli dedicati al servizio «Execution Class».
- **Hr:** nei business liquidi, solo pochissimi uomini chiave sono assunti stabilmente in azienda, la maggior parte dei collaboratori sono un costo variabile, lavorano in squadra e vengono pagati per il valore che portano, non per le ore di lavoro portate in ufficio. Grazie ai protocolli del business liquido ottimizziamo questi processi facendo sì che non restino solo una ricetta “su carta”: i nostri project manager definiscono con te la strategie utilizzando processi guidati per ottimizzare la progettazione e poi selezionano e coordinano autonomamente le risorse scelte fra professionisti abituati a sviluppare progetti per grandi aziende e multinazionali. La tua azienda e tu come imprenditore potrete disporre di intere divisioni in outsourcing solo per il tempo che occorre, attivarle o tenerle in stand-by senza le difficoltà burocratiche e i costi legate a contratti ed assunzioni. Lavorerai con professionisti che non potresti permetterti di assumere a stipendio, con la garanzia



di consegna nei tempi stabiliti e una qualità stabilita sui criteri numerici e misurabili.

- **Innovativo:** si può ripensare un business tradizionale in chiave liquida ottimizzandone qualità, tempistica e guadagni. L'innovazione è anche ciò che ti permette di reinventare il tuo settore e creare quelle tecnologie che spesso divengono l'asset principale della tua azienda. Tecnologie atte a ridefinire l'esperienza del cliente, il modo in cui il tuo prodotto o servizio vengono forniti. Ti guideremo prima nel definire quali innovazioni portare nel tuo business e poi ci occuperemo di realizzarle, poiché la Vision di Liquid Business Group è «Migliorare la condizione umana e i business nella società liquida e facciamo questo, attraverso l'innovazione». Ma al di là dei concetti filosofici, innovare significa creare asset, cioè valore, alla tua azienda. Se l'unico asset sei tu e tolto te il business non gira, attraverso l'innovazione scoprirai la differenza tra una «one man company» e «una asset company».

E dal momento che questo programma, Liquid Business Formula, nasce per guidare anche chi parte da zero o chi non ha mai creato un business “liquido” (magari perché nella vita ha sempre avuto aziende impostate in maniera tradizionale) o semplicemente chi proprio non ha ancora un business¹, ogni singola tappa del programma Liquid Business Formula ti guiderà passo dopo passo, pezzetto dopo pezzetto, tassello dopo tassello, nel creare il Business Liquido che ti permetterà di avere un flusso costante di denaro senza che tu debba alzarti ogni mattina per andare al lavoro.

Come sarà svolto questo accompagnamento è spiegato nel prossimo paragrafo.

¹ Con questa espressione includiamo tanto lo studente che non si è ancora inserito nel mondo del lavoro, tanto il professionista o il consulente che guadagnano dallo scambio “tempo per denaro” ma non hanno un sistema alle spalle che gli permetta di guadagnare senza essere fisicamente presenti e coinvolti nel processo.



Lezioni «step by step», per costruire il tuo business.

Le lezioni del programma Liquid Business Formula sono studiate affinché ognuna aggiunga “una pietra” alla cattedrale che stiamo costruendo insieme. Al termine di ogni tappa (dopo che l’avrai “completata” anche nello svolgimento degli esercizi richiesti) ti ritroverai con un tassello in più, che ti avvicina al completamento del progetto. Vedremo in seguito, nella tappa dedicata alle “istruzioni di montaggio” come incastrare i singoli “pezzi” del tuo business, man mano che li crei. Per ora, vediamo come è strutturata ogni tappa: all’interno di una “tappa tipo”, troverai tre elementi:

- un video;
- un manuale;
- materiali scaricabili.

Ogni video è fatto come quello che trovi in questa tappa: ovvero ci sarà una spiegazione su come svolgere le varie sessioni con il supporto video per sottolineare meglio alcuni concetti e illustrare man mano le pagine del manuale dove si trovano gli esercizi. Ci saranno “cambi di tono” e tra un manuale e l’altro si passerà dal “tu” al “voi” e dall’“io” al “noi”; questi cambiamenti potranno apparire poco eleganti, ma servono a tenere alta l’attenzione; è una metodologia didattica validata e credici se ti diciamo che servirà: perché per quanto si possa tentare di alleggerire, andare al punto ed essere “pratici”, Liquid Business Formula ha davvero una miriade di contenuti da assimilare e e anni di tv hanno ridotto il nostro livello di attenzione a quello di uno spot pubblicitario, per cui io



cercherò di fartela “easy” ma tu dacci fiducia e «mettici testa», ok?! Se ti perdi qualche concetto o andiamo troppo veloce, puoi far tornare indietro i video e rileggere i testi.

Nota dell'autore

Grazie di essere qui. Se lo hai notato, questo non è un “libro” ma un manuale che si riferisce ad una tappa. Non c'è un editore, non c'è un correttore di bozze, non c'è una redazione...che cosa significa tutto ciò? Che posso utilizzare un linguaggio “diretto” e andare al punto, parlarti come se fossi nella stanza senza dovermi preoccupare che qualcuno “aggiusti” il modo in cui mi esprimo. Quindi forse, questi manuali non saranno il “top” dal punto di vista letterario ma ti assicuro che lo sono da quello “formativo”, che è il lato che ci interessa di più.

- Per essere più efficaci di un normale corso, le pagine “chiave” dei manuali, quelle che contengono gli esercizi, sono pensate come delle infografiche²: in questo modo la lettura risulterà stimolante, veloce e produttiva e non ti “annoierai” leggendolo. Altro vantaggio, forse ancora più importante, capirai tutto “al volo”.*
- Dal momento che non si tratta di un corso accademico, non troverai molte spiegazioni teoriche, al contrario ci sono tantissimi esercizi pratici ed ognuno di essi serve a “produrre” qualcosa che utilizzerai davvero nel tuo business: ognuno aggiunge un tassello alla costruzione dell'attività che vuoi creare. Ad esempio, ma si tratta solo di uno dei mille esempi che potremmo fare,*

² Impatto visivo a metà, tra un volantino pubblicitario e la pagina di una rivista femminile o per teenager, per intenderci.



quando parleremo di marketing e brand positioning, troverai appena una paginetta che spiega i concetti legati alla differenziazione mentre ciò che svolgerai è un esercizio che ti farà trovare la tua unicità. Questo lo scopo di questo programma: quello di farti impostare il tuo business liquido, non di trasferirti una serie di concetti per poi lasciarti a te stesso. Starà a te, se lo vorrai, approfondire per conto tuo ciò che più ti interessa ricordandoti che le persone povere possiedono grandi televisori, le persone ricche possiedono grandi librerie.



Metodo didattico

Prima di lasciarti alla seconda tappa del programma, vogliamo precisare due note metodologiche, poiché ritengo giusto che tu conosca fino in fondo il mio approccio formativo:

NOTA 1: l'importanza delle parole.

La prima è una nota che potremmo definire “semantica”: in questo corso spiegheremo sempre le cose in modo molto semplice e lineare, perché quando la spiegazione è troppo complicata chi ti sta spiegando quella cosa non l’ha compresa a fondo; Einstein affermava: «Non hai capito veramente qualcosa se non sei in grado di spiegarla a tua nonna». Tuttavia, anche se la spiegazione sarà semplice, non ci faremo scrupoli ad utilizzare i termini corretti; questo significa che non censureremo noi stessi scegliendo vocaboli di uso comune: se mi riferiamo ai «pixel» di Facebook il termine che useremo sarà «pixel» e un sinonimo più semplice ed accessibile. Su questo vogliamo essere chiaro fin da subito: andare alla ricerca di nozioni e significati, approfondire e apprendere, non è tua “facoltà” bensì tuo dovere; un che hai verso te stesso e i clienti del tuo business liquido. Si tratta di un atto di responsabilità che è anche un processo naturale: più ti addentri in un campo, più ti appassioni a una materia più impari un vocabolario nuovo, nuove procedure, abitudini, nuovi termini. Succede sempre, chiunque di noi ha vissuto questo processo avvicinandosi ad un nuovo sport ad esempio: dovrai solo agevolarlo e non fare resistenza. Un appassionato di calcio non dirà “la cosa rotonda è entrata nella gabbia quadrata” esclamerà «goal», «fallo laterale», «corner», e via dicendo. E quella precisione semantica ha una sua utilità; efficacia. Serve allo scopo poiché permette di interagire meglio con la realtà; ti rende più efficace e rende le tue azioni più veloci



come nel caso del calciatore che, invece di gridare al compagno «passamela e scatta avanti che io te la ripasso». Senza il giusto termine perderebbe quel tempo utile ad eseguire il movimento e gli avversari capirebbero le sue intenzioni. Il calciatore grida «Triangola» che in una parola sola, significa esattamente quello schema: «Passamela, smarcati, scatta in avanti per ricevere il passaggio». Possedere i giusti termini ti rende, oltre che più veloce, anche più preciso. Salendo su una barca avrai notato che le parole «davanti» e «dietro» vengono sostituiti dai termini «prua» e «poppa»; che le corde si chiamano «cime» e che ogni cima ha un nome specifico e l'azione che devi fare con quella specifica cima anche ha un suo nome specifico. Questo perché l'equipaggio durante la tempesta o durante una competizione, deve comunicare efficacemente e agire velocemente e tra marinai se io dico «cazzi quella gomina» l'altro sa esattamente cosa fare, come fare e quando farlo. Il comando «stramba» è un'unica parola che chiarisce in un tempo inferiore a un secondo la complessa sequenza di movimenti che l'intero team dovrà svolgere in un dato momento. C'è un rapporto diretto tra quanti termini conosci di una realtà e come vivi quella realtà: più termini conosci più puoi interagire meglio, essere più efficace con quella realtà. Un fatto noto è che gli esquimesi abbiano 28 parole per indicare «neve». Questo poiché nel loro ecosistema (dove la neve è presente in modo preponderante oltre 6 mesi l'anno, occorre distinguere tra neve «pericolosa sulla quale potresti scivolare», neve «commestibile e utile per cucinare» e neve «adatta per costruire una casa»; per noi si tratta semplicemente di «neve» ma per gli esquimesi si tratta di tre elementi con caratteristiche e utilità differenti. E quindi è tuo compito -lo devi a te stesso e ai tuoi futuri clienti!- quello di apprendere e utilizzare la giusta terminologia riferita al Business Liquido; se non farai questo, la tua mente si chiuderà e non riuscirai a interagire con la realtà che stai creando.



Riguardo l'importanza delle parole, facciamo un esempio più specifico sul business in generale. Hai mai sentito qualcuno lamentarsi del problema di avere “pochi clienti”? Bene, se non conosci i termini corretti di quella realtà NON puoi risolvere quel problema o ti sarà molto difficile. Ma se invece conosci i termini “Lead”, “Lead Conversion” e “Tasso di conversione” ecco che ti si apre un mondo di strategie ed opportunità per risolvere efficacemente e dimenticare quel problema. Quindi il tuo compito, ogni volta che ti imbatti in un termine che non conosci è di cercare quel termine: oggi non devi neppure più perdere tempo col dizionario perché hai Google che è la nostra piccola bibliotecaria efficiente che fa le ricerche al posto nostro, gratis.

Cerca i termini che non conosci, documentati se non capisci, metti il video in pausa e scopri un concetto nuovo: solo così si combatte l'analfabetismo funzionale, che attualmente affligge il 47% degli italiani.

NOTA 2: Scherziamo per serie ragioni.

La seconda è una nota “metodologica” è più breve e si riferisce al fatto che nei manuali Liquid Business Formula si utilizzino talvolta battute e toni scherzosi per illustrare i concetti. L'intento è quello di far sorridere per non rendere l'argomento pesante, sia chiaro: in questo programma troverai strategie che la maggior parte dei formatori elargisce nella formula «workshop» al costo di due o tre mila euro per week end. Noi preferiamo renderle accessibili tutte e in un'unica soluzione per poi vendere servizi aggiuntivi (non formazione ma servizi) solo a chi vuole essere affiancato da vicino tramite la Execution Class. Perciò lo diciamo chiaramente: il fatto che tu abbia consegnato adesso e in un'unica soluzione tutto questo materiale senza che nessuno ti chieda altri soldi per gli upsell e gli approfondimenti e che il tono talvolta sia



scanzonato, che il manuale la spiegazione «te la metta giù semplice e scherzosa», non ti induca a pensare che Liquid Business Formula non sia il prezioso corso che è. È pensato come un Master e fornisce competenze di alto profilo, tutte quelle delle quali hai bisogno per diventare un imprenditore o un professionista liquido. Nelle tue mani, se lo applichi nel modo giusto, Liquid Business Formula si tramuterà in oro. È semplice, funziona, vale oro. Per cortesia, non sottovalutarlo: per noi è **importante** che riesca ad avviare il tuo business liquido, grazie al programma Liquid Business Formula.

Per completare una tappa, non basta leggere³

In ultimo, visto che arrivando alla fine di questo manuale hai completato la prima tappa, del programma Liquid Business Formula, lasciami chiarire cosa significa “completare una tappa”: è ovvio, ma te lo spieghiamo per farti capire a che livello non vadano tralasciate le cose, quando si impostano delle procedure automatiche. Per completare una tappa, devi fare quello che stai già istintivamente facendo, vale a dire che, dopo aver guardato fino in fondo il video che trovi in ogni tappa, apri il manuale della sessione e svolgi gli esercizi previsti, seguendo le istruzioni che ti verranno date di volta in volta, sia nel video che sui manuali. Come già accennato in precedenza, ognuna delle prossime lezioni del programma Liquid Business Formula, ti permetterà di aggiungere un “pezzo” alla costruzione del tuo business liquido, di compiere un passo verso l’obiettivo; di completare un pezzetto della tua “Missione”.

Buon inizio!

³ E neppure leggere e guardare i video.



www.liquidbusinessformula.it

ISBN 978-1-5272-1232-9