Servizi per le imprese strategia e comunicazione

Alcuni lettori del sito http://gandalf.it hanno fatto due domande:

- *Giancarlo Livraghi svolge attività di servizio retribuite?*
- *Che rapporto c'è fra il sito gandalf.it e queste attività?*

Il sito gandalf.it è e rimane totalmente gratuito, senza alcuna attività "commerciale". Non vende prodotti né servizi, non ha sovvenzioni né *sponsor*, non offre (e non compra) spazi pubblicitari né altre attività promozionali.

Il rapporto fra i contenuti del sito e i servizi di consulenza sta nel fatto che i concetti descritti in quelle parti del sito che riguardano le attività d'impresa (e nei libri, [1] compresi quelli che non sembrano specificamente dedicati a questi argomenti) definiscono i criteri che applico in pratica nel mio lavoro.

Mentre gli studi generali su concetti, criteri e metodi sono un'attività culturale "senza fini di lucro", le applicazioni a casi specifici sono possibili solo con un'analisi approfondita e specifica di ogni particolare situazione – e tali servizi sono, ovviamente, retribuiti.

1 Vedi http://gandalf.it/libri.htm

F.A.Q.

"Frequently Asked Questions"

(risposte ad altre domande frequenti)

Sei un consulente?

Si, ma non in modo astratto, teorico o schematico. Il grado e il modo del mio coinvolgimento dipendono dalle esigenze e dall'organizzazione di ciascuna impresa, ma in ogni caso non mi limito all'impostazione strategica e seguo anche gli sviluppi applicativi. Spesso i miei clienti mi considerano come una risorsa interna e parte della loro "squadra". Il mio obiettivo non è limitarmi a un contributo teorico ma impegnarmi a fondo per il successo dell'impresa.

Pensi solo alla strategia?

No. La coerenza strategica è necessaria, ma non è sufficiente. Occorre concretezza in ogni situazione pratica. Le prospettive di medio o lungo periodo sono importati, ma è necessario anche produrre risultati nella realtà immediata. E saper risolvere problemi – o cogliere occasioni – anche in tempi molto brevi.

Ti occupi solo di comunicazione?

No. Questa è, la mia principale area di competenza, ma tutto ciò che un'impresa fa è, in un modo o nell'altro, "comunicazione". Ho avuto spesso la fortuna di poter dialogare con i miei clienti su tutti gli aspetti della loro attività. Con risultati concretamente positivi.

Hai un'organizzazione?

No. Dopo aver smesso di gestire organizzazioni più grandi, ed essere diventato un consulente "a titolo personale", per alcuni anni ho avuto una piccola struttura, ma si è constatato che ciò che davvero serve è un impegno individuale. Perciò oggi si tratta di una sola persona (con eventuali collaborazioni *ad hoc* di persone o strutture specializzate quando è necessario). Una delle conseguenze è che posso seguire solo un numero molto limitato di clienti. Un vantaggio è che nessun compito viene delegato a persone meno esperte. Un altro è che così si garantisce un'assoluta riservatezza su strategie e progetti che non è opportuno far conoscere in anticipo ai concorrenti o ai "pettegolezzi" del mercato.

Garantisci l'escusiva?

Si. Non lavoro per imprese concorrenti fra loro.

Lavori per "grandi imprese"?

Si, ma non solo. Ho buona esperienza, con buoni risultati,
anche al servizio delle "piccole e medie imprese".

Vendi risorse tecniche?

No. La scelta delle tecnologie è una conseguenza, non una premessa,
delle strategie e del processo di realizzazione che ne consegue.
Posso aiutare i miei clienti a scegliere le risorse più adatte, ma
il mio lavoro è orientato alle strategie, all'organizzazione umana
e ai sistemi di relazione, non alle tecnologie.

Sei legato a fornitori o venditori di tecnologie, mezzi, strumenti o servizi?

No. Sono del tutto indipendente e libero da ogni legame.
Lavoro esclusivamente nell'interesse dei miei clienti.

Ti occupi in particolare dell'internet?

No. Mi occupo di strategie d'impresa e di marca, di marketing
e di comunicazione, anche indipendentemente dall'internet – e comunque
vedo sempre l'uso della rete come un elemento di un sistema di relazioni
dell'impresa che non può e non deve essere isolato e separato dal resto.

Sei un'agenzia di pubblicità?

No. Ho esperienza competenza in tutte le attività di comunicazione
d'impresa, ma non offro servizi "in concorrenza" con le agenzie
di pubblicità, di promozione, di relazioni pubbliche eccetera – e quando
è opportuno collaboro con loro. Se il cliente lo desidera, posso aiutarlo
a scegliere le risorse più adatte.

Sei una "web agency"?

No. Il mio compito non è "realizzare siti web", ma esaminare le esigenze
e le possibilità che si offrono all'impresa in tutta la gamma delle sue
attività di relazione e comunicazione. Se e quando questo sviluppo porta
alla realizzazione di un "sito web" o di altre attività online, aiuto l'impresa
a definirne le strategie e l'impianto, delegando a un'organizzazione
specializzata il compito di realizzazione tecnica. Se e quando è opportuno,
posso aiutare il cliente a scegliere le risorse più adatte alle sue esigenze.

Il tuo è un servizio continuativo?

Di solito si. Ma non è una regola. La durata nel tempo del mio impegno è determinata dalle scelte e dalle esigenze del cliente.

Ti occupi solo del mercato italiano?

Sono a Milano ed è in Italia il mio impegno principale. Ma sono in grado di assistere i miei clienti anche nello sviluppo internazionale.

Fai formazione?

Si, quando serve, ma non come attività separata. Compiti di formazione, addestramento e aggiornamento possono rientrare, se e come è opportuno, nell'attività che svolgo per i miei clienti.

Fai ricerca di personale?

No. Ma posso aiutare i miei clienti, se lo desiderano, a definire i criteri di selezione e formazione.

Fai ricerche di mercato e di opinione?

No. Ma ho molta esperienza nella definizione dei metodi e nell'interpretazione dei risultati.

Offri servizi online?

No. I rapporti con i miei clienti possono essere in parte gestiti per *e-mail* – ma è necessario, specialmente all'inizio, un dialogo diretto e personale.

Segui metodi standardizzati? Hai un catalogo di offerte?

No. I servizi sono sempre e solo "su misura".

Dove trovo informazioni sulle tue esperienze di studio e di lavoro?

http://gandalf.it/livraghi.htm – o http://gandalf.it/livraghi.pdf

Dove sei?

In Corso Italia 15, 20122 Milano.

Telefono (02) 867045 e-mail gian@gandalf.it