

di **LORENZO LOSI**

La ripresa è ingegno, innovazione e digitalizzazione

Tre spunti per far tesoro dell'esperienza Covid ed essere protagonisti dei prossimi mesi.

Stiamo tutti facendo del nostro meglio per resistere e uscire da una situazione senza precedenti per il Paese. A distanza di alcune settimane dall'esplosione dell'emergenza Covid-19, ognuno di noi si sta rendendo conto che **le cose sono cambiate** e che un ritorno alla normalità, nel breve periodo, non è possibile. Anzi: alla fine di questa emergenza, ad aspettarci ci sarà un **nuovo normale**.

Da consulente strategico, esperto di gestione degli studi professionali, sto invitando i miei clienti ad abbracciare l'**evoluzione forzata** che questo cambiamento sta portando. Rimanere paralizzati in contemplazione di scenari catastrofici è non solo inutile, ma soprattutto controproducente. Del resto, Darwin ci ha insegnato che per sopravvivere a uno stravolgimento ambientale, la specie si deve adattare ed evolvere. La domanda allora è: come mi costruisco il corredo genetico dominante?

Tre sono le aree in cui lo studio professionale dovrebbe agire: la **gestione del lavoro a distanza**, il **mantenimento dei contatti con i propri clienti** e la **presentazione al mercato**. In tutte e 3, va sfoderata l'arma della **digitalizzazione**.

Lato interno, il lavoro si è trasferito tra le mura di casa e la struttura si è smaterializzata. E' dunque necessaria una revisione delle logiche organizzative, dell'assegnazione del lavoro e del monitoraggio delle attività. Con un'**organizzazione efficace**, le persone riusciranno a lavorare bene anche da casa; con un **sistema di rilevazione strutturato**, il titolare potrà avere sotto controllo lo stato di avanzamento dei lavori e i parametri di redditività. Una struttura interna più leggera, una maggior flessibilità della forza lavoro e una risposta più calzante alle esigenze di un mercato tecnologicamente avanzato sono solo alcuni i vantaggi del telelavoro, e sono certo che tanti studi continueranno a implementarlo anche a emergenza rientrata.

Lato clienti, lo strumento su cui puntare sono le **tecnologie di comunicazione** come i **video**, finora appannaggio di una manciata di studi. Anche in tempi ordinari, il video è un modo estremamente efficiente ed efficace di comunicare con i propri clienti, perché demoltiplica l'impegno del professionista. Invece di fare 100 telefonate (con annesse chiacchiere e digressioni) o inviare 100 circolari (che chissà se saranno mai lette), vi basterà registrare un video, o magari lanciare una diretta, in cui parlate con tutti e 100 i clienti. Non è un ottimo strumento per razionalizzare i tempi e intensificare l'efficacia delle vostre comunicazioni?

E i benefici delle registrazioni video non finiscono qui. Queste, e in generale la comunicazione online, sono anche un ottimo modo per **raggiungere nuova audience e farsi conoscere** a una platea altrimenti irraggiungibile. Provate solo a immaginare quale potenziamento della vostra presenza sul mercato potrebbe derivare da un video di presentazione dei servizi del vostro studio, pubblicato sul Web e diffuso su tutti i canali social per professionisti e imprenditori.

L'invito è dunque a **diventare protagonisti attivi del cambiamento**, e non soggetti passivi della crisi. Adattandovi con rapidità e nel modo corretto, potrete essere di supporto agli imprenditori e ottenere soddisfazioni di risultato anche ora, o potrete creare le condizioni perché si generino delle opportunità concrete in futuro.

Ora più che mai, si gareggia sull'innovazione e sulla digitalizzazione del servizio. Se non innoviamo, saremo costretti a **rincorrere**; ma se iniziamo subito a ragionare sul medio-lungo periodo, possiamo essere nel gruppo di testa. Il gruppo che farà ripartire l'Italia.