

VareseNews

Solo 120 secondi per dire quello che fai: impossibile?

Pubblicato: Martedì 11 Aprile 2017



Il matching è una gran cosa: **fa incontrare le aziende**, le fa conoscere, mette in circolo idee e progetti, pone le fondamenta per relazioni informali, aiuta la creazione delle reti. Il 6 maggio, dalle 9 alle 18, Confartigianato Imprese Varese lancia il suo **“Matching Day – Costruttori di relazioni”** a **MalpensaFiere**. Un’occasione di incontro per gli imprenditori e i professionisti della filiera casa per stimolare la creazione di nuove partnership commerciali e sviluppo di nuovi progetti. Ma il matching presuppone, da parte delle imprese coinvolte, una diversa capacità di presentare ciò che fanno e una certa empatia nell’entrare nella sfera degli altri. Facile? Non proprio.

È per questo che per prepararsi adeguatamente per l’appuntamento del **6 maggio a Busto Arsizio**, Confartigianato Imprese Varese apre nuovamente le porte del suo Faberlab – martedì 11 aprile, dalle 18 – per l’incontro “Presenta la tua azienda in modo rapido e efficace” (workshop gratuito) con **Daniele Radici**, ingegnere e innovation&strategy specialist che usa il **Business Model Canvas** per raccontare il presente e proiettare le imprese nel futuro.

Domani, **martedì 11 aprile**, Radici farà un ulteriore passo accompagnando le imprese verso il Matching Day parlando di “elevator pitch”. Facciamo un esempio, così tutto risulterà più chiaro: sei in ascensore con un potenziale partner o investitore per la tua impresa. È l’occasione che aspettavi da tempo, ma hai pochi minuti per convincerlo a credere in te e nell’opportunità di fare business insieme. Sapresti cosa dire? Soprattutto, sapresti concentrarti sui concetti chiave che ti aiuterebbero a catturare subito la sua attenzione? In un tempo, attenzione, non superiore ai 120 secondi.

Per farlo ci vuole pratica, una certa esperienza ma soprattutto alcune basi dalle quali partire. Ed ecco qui il workshop con Radici, che aiuterà le imprese a presentarsi in modo efficace, comunicare al meglio i loro valori, individuare i propri fattori distintivi sui quali fare leva e raggiungere infine gli obiettivi di business.

Definite *l’elevator pitch* come volete, perché ad essere d’aiuto saranno le tecniche che lo tengono in piedi, originali e utilizzabili in qualsiasi circostanza, dalla fiera alla banca in caso di richieste di credito: prima di tutto la sintesi e poi il tempo. E al **Matching Day del 6 maggio** questo strumento sarà indispensabile, perché le imprese della filiera casa sono diversissime fra loro (per tipologia, dimensioni, tecnologie...) ma anche perché ormai sono consapevoli che è la relazione anche con i professionisti attivi nel settore edile (ingegneri, architetti, geometri, periti...) a fare la differenza. Se consideriamo poi il fatto che il Matchin Day è costruito come uno speed-date (come gli incontri per i single) dove tutto si gioca in pochissimo tempo, ecco perché l’evento del Faberlab risulta così importante.

Il **Matching Day del 6 maggio**, nel frattempo, cresce e lancia una proposta alle imprese associate a Confartigianato Varese. Funziona così: ogni socio che si iscriverà al matching di MalpensaFiere potrà portare un amico non socio compilando il form su www.matchingvarese.it. Se l’iscrizione dell’amico verrà confermata, l’impresa avrà diritto ad uno sconto del 50% sulla sua quota di adesione.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

