

Speciale Finanza

Pagina a cura di Edipress

I professionisti della consulenza

Global Network Business ITALIA, azienda leader nel settore, offre affiancamento su strategie di pianificazione e marketing per esaltare la tua professionalità

■ Global Network Business (GNB) Italia da circa 25 anni si occupa di consulenza aziendale dedicata esclusivamente a chi fa business, a imprese e professionisti con partita iva. Ne abbiamo parlato con loro per capire meglio il loro lavoro.

Gli aspetti da considerare sono molteplici. Proprio per questo GNB ITALIA ha una rete capillare di consulenti aziendali che affiancano in modo univoco e personalizzato ogni singola azienda che si rivolge a loro. In questo modo riescono a rispondere a ogni tipo di esigenza del tuo Business, non solo quindi formazione, ma soprattutto una consulenza dedicata che si fonda su un modus operandi basato su un'analisi a 360° di ogni area aziendale.

LE 5 AREE DI INTERVENTO

Le aree su cui andare a lavorare sono molteplici, come ci racconta Davide Sordi, Amministratore Delegato di GNB ITALIA. «Il problema che maggiormente viene riscontrato è la mancanza di pianificazione, mancanza che interessa non solo la Gestione Finanziaria, ma anche il Marketing. Il vero punto è che tutte le aree di gestione aziendale sono collegate ma la parte economico-finanziaria per un'azienda è il punto di partenza. Se manca questa pianificazione, tutto il resto avrà effetti negativi. È solamente dandosi degli obiettivi economici concreti e realistici di crescita aziendale che troviamo la spinta a migliorare. Quello che è successo nel 2020 e quello che stiamo vivendo ancora oggi lo sta evidenziando ulteriormente. In questo modo si riesce a costruire un business senza debiti.

Tutto questo si racchiude in un'unica parola da noi coniata: TUOMetodo».

Nell'affiancamento personalizzato fornito da GNB ITALIA si interviene sul Marketing per portare

nuovi clienti altospendenti con strategie di acquisizione commisurate sui bisogni reali della tua azienda. Questo permette di costruire un progetto sviluppo cliente per la fidelizzazione "a vita" grazie a una formazione sartoriale sulla vendita.

Come se non bastasse, GNB ITALIA pone un occhio di riguardo anche alla costruzione e allo sviluppo del tuo team di lavoro: ti accompagnano dalla selezione del personale fino alla formazione completa dei tuoi collaboratori e dipendenti su processi di Leadership e crescita personale.

TUOMetodo

È un sistema creato da GNB ITALIA e si fonda sull'affiancamento costante del cliente con soluzioni pratiche per il tuo Business. Non solo formazione attraverso corsi, ma piuttosto un supporto pratico nell'operatività di ogni giorno.

I loro consulenti aziendali, infatti, sono disponibili per i clienti 7 giorni su 7, 24h al giorno! Che si parli di puntare su strategie di acquisizione e fidelizzazione del cliente, piuttosto che sulla presa di coscienza della necessità di un business plan adeguato ai bisogni aziendali e che permetta all'imprenditore di fare utile, GNB ITALIA offre un percorso di affiancamento e crescita graduale per ottenere risultati costanti.

Tutto questo fatto nella massima trasparenza e fiducia: non è casuale infatti che Global Network Business ITALIA non pone nessun vincolo contrattuale alle aziende che affianca, dando quindi la possibilità di interrompere la collaborazione in qualsiasi momento senza pagare penali. Questo perché, come conclude Davide Sordi, «siamo talmente sicuri del nostro lavoro e dei risultati che facciamo ottenere alle imprese che non vogliamo che nessuna di loro si senta legata non solo da un contratto».



GNB ITALIA offre consulenze a molti clienti, ma soprattutto a imprese e professionisti



Davide Sordi, presidente e amministratore delegato, e Anna Demattei, resp. commerciale e socio fondatore

GNB ITALIA nell'epoca del Covid

■ In un periodo di restrizioni per molte imprese, consulenza e formazione sono spesso tra le prime voci di spesa ad essere tagliate. «Un errore questo, come racconta Davide Sordi, commesso da molte aziende italiane, che quindi non sfruttano i benefici che uno sguardo dall'esterno sui propri processi interni può portare.

Proprio in questi momenti occorre puntare sull'aggiornamento delle proprie competenze, tramite innovazione, analisi e implementazione di nuovi metodi che diano risvolti positivi in

termini di risultato». Durante il lockdown, il supporto dato alle aziende da parte di GNB ITALIA si è anche basato sul blocco dei pagamenti relativi ai servizi svolti, continuando a fornire ugualmente il loro affiancamento incondizionato.

I consulenti aziendali infatti si sono concentrati sulla riorganizzazione economica e sul riadeguamento del business model dell'impresa alla luce di quello che stava succedendo, strutturando nuove procedure e strategie fondate sempre su TUOMetodo.



IL SEGRETO

Fidelizzare i propri clienti



■ Tra gli esempi più tipici di clienti che necessitano di una consulenza come quella di GNB ITALIA, rientra quello di chi richiede semplicemente di "avere più clienti". Ma come spiega Barbara Giannoni, Responsabile Marketing nonché socia fondatrice: «In realtà il problema spesso nasce altrove, ovvero dalla difficoltà di tenere quelli che arrivano spontaneamente, in quanto manca un metodo di sviluppo e fidelizzazione. L'errore più comune è quello di fare esclusivamente offerte centrate sul risparmio economico per il cliente. Noi abbiamo abolito la parola "sconto" dal nostro vocabolario. In realtà la vendita è la creazione di una relazione dove c'è una persona che ha un problema (cliente) e una persona che ha la soluzione (imprenditore)».



**La Consulenza Personalizzata con AFFIANCAMENTO
che aiuta il TUO Business a fare UTILI a 5 Zeri.**

Per te che sei lettore de IL TEMPO

in omaggio 1 ora e mezzo di Consulenza Gratuita, il nostro biglietto da visita!

Numero Verde Gratuito
800 744097



www.gnbitalia.it