



## 1 - COSTRUIRE LE FONDAMENTA

### 1.1. Il libraio imprenditore - video lezione

Cosa vuol dire fare impresa? Come coniugare passione, profitto e qualità? Come affrontare le sfide di un mercato in continuo cambiamento? Quali sono gli strumenti che oggi abbiamo a disposizione?

Un dialogo fra un un imprenditore e un libraio sul fare impresa e generare valore.

### 1.2. Comunicare la propria identità - video lezione

Si dice che la comunicazione sia l'anima del commercio. Facendo ciò che fai comunichi e la comunicazione è anche una questione di anima. Se racconti cosa fai senza comunicare chi sei, ad ascoltarti saranno in pochi.

Un dialogo tra un'esperta di identità e comunicazione aziendale e un libraio.

### 1.3. Farsi le domande giuste - video lezione

Prima delle risposte cerca le domande. "Molte volte la domanda è più difficile della risposta. - ci dice Elon Musk, uno degli imprenditori di maggior successo al mondo - E, se riesci a formulare correttamente la domanda, la risposta è la parte più semplice." Le domande potenti che possiamo fare anche a noi stessi sono quelle che portano alle risposte più utili per costruire il nostro futuro.

Un dialogo fra chi ha fatto delle domande l'arma segreta del proprio lavoro e un libraio curioso.

## 2 - GENERARE VALORE

### 2.1. Partire dal modello di business - video lezione

Per innovare la propria impresa ci vuole metodo ed è indispensabile avere le idee chiare in merito a come funziona oggi la nostra impresa e a come può cambiare.

Un dialogo fra un imprenditore che ci racconta il metodo del Business Model Canvas e un libraio che ci aiuta a contestualizzarlo nel nostro mondo.

## **2.2. Creare valore, essere unici - video lezione**

Partendo dalla propria identità e dal territorio che ci ospita, come si costruisce una proposta di valore in grado di essere in qualche modo unici e farci fare realmente la differenza?

Un dialogo fra un imprenditore innamorato della Proposta di valore come metodo per fare impresa e un libraio che ci aiuta a contestualizzarlo nel nostro mondo.

## **2.3. Creare esperienze che conquistano i nostri clienti - video lezione**

Per attrarre e conquistare i nostri clienti è indispensabile creare esperienze uniche. Lo fanno tutte le grandi aziende che lavorano sulla Customer Experience, sull' "esperienza del cliente", e sul Customer Journey, "il viaggio del cliente" per gestire in maniera efficace ed efficiente la relazione con i propri clienti.

Un dialogo fra chi ha fatto dell'esperienza e del viaggio del cliente il core business della propria impresa e un libraio che ci aiuta a contestualizzare il metodo del viaggio del cliente nel nostro mondo.

# 3 - I FERRI DEL MESTIERE

## **3.1. Il libraio e i social, un'alleanza di successo? - video lezione**

Per usare in modo fruttuoso i social media bisogna conoscerne le regole, avere una strategia, rispettarla con disciplina e usare i giusti metodi, strumenti e comportamenti. Un dialogo fra un esperto di social media management e comunicazione digitale e un libraio che gli farà mille domande.

## **3.2. Siamo ospiti di un ecosistema e insieme creiamo valore - video lezione**

Le librerie sono imprese, ma non solo. Le librerie sono spazi, contenitori di cultura, sapere e strumenti utili, luoghi di incontro e confronto. Le librerie sono nodi di una rete in grado di creare valore per il territorio che le ospita e che può contribuire in maniera sostanziale alla loro crescita.

Un dialogo con chi lavora con imprese e territorio da una vita e un libraio intraprendente.

## **3.3. Tutto sempre sotto controllo per guadagnare e crescere - video lezione**

Ovvero, come raggiungere l'equilibrio economico in un mercato caratterizzato dal prezzo fisso e dalla bassa marginalità utilizzando metodi e strumenti del controllo di gestione. Un dialogo fra un libraio che racconta come fa il suo controllo di gestione e un imprenditore pignolo che gli fa mille domande.

# 4 - PASSIAMO ALL'AZIONE

## **4.1. Essere significativi, rilevanti e concretamente utili - video lezione**

Per fare vera innovazione è necessario bilanciare in maniera intelligente investimenti e attività in funzione delle aspettative dei clienti a cui ci rivolgiamo e del territorio che ci ospita e dei risultati che si vogliono ottenere.

Dialogo fra un imprenditore che ha sudato per trovare il giusto equilibrio con la Strategia Oceano Blu e un libraio che ci aiuta a capire come fare la stessa cosa nel nostro mondo.

#### **4.2.Decidere, progettare, pianificare e realizzare - video lezione**

Come ottimizzare il processo che porta dall'idea, alla decisione, alla realizzazione di un nuovo progetto?

Un dialogo fra un imprenditore che ha dato forma a un metodo per trasformare idee e obiettivi in risultati e un libraio che ci aiuta a capire come applicarlo nel nostro mondo.

#### **4.3.Sfide e laboratori - video lezione**

Alla luce di tutto quello che abbiamo visto, quali sono le sfide che vogliamo cogliere? Cosa serve fare di significativo , rilevante e concretamente utile? Riflessioni ad alta voce fra librai e imprenditori per comprendere quali possono essere le sfide per il cambiamento e l'innovazione.

### 5 - SGOMBRIAMO IL CAMPO DA OGNI DUBBIO - attività in presenza

Un confronto dal vivo con i librai per condividere domande, dubbi e spunti di riflessione sui metodi e sugli strumenti visti insieme, per poter dare immediata concretezza a quanto visto insieme nei laboratori previsti dal progetto.

### ISCRIZIONI E CONTATTI

Per iscriversi al percorso formativo gratuito è necessario [registrarsi sul form dedicato >](#)

Per maggiori informazioni: [progettolibrerie@confcommercioroma.it](mailto:progettolibrerie@confcommercioroma.it)