

## Cambiare per sopravvivere

<b>Durata</b>	2.24 minuti
<b>Tema principale</b>	<b>Feedback</b>
<b>Il contesto</b>	Un cuoco che adora la cucina sofisticata non riesce a trovare l'ambiente adatto per esprimere la sua creatività. Dal suo punto di vista il problema non è lui, ma il gusto dei "clienti" che incontra...
<b>Il punto di vista del Trainer</b>	<p><b><i>"Chi dispone del solo martello, tratterà tutti come chiodi".</i></b></p> <p><b>A Maslow</b></p> <p>Questa massima sintetizza alla perfezione il messaggio della scena. L'imprenditore (o chef che sia) deve conoscere alla perfezione i gusti dei clienti, e non certo deve forzarli con prodotti o servizi che piacciono solo a lui.</p> <p>Un aspetto paradossale, ma molto comune nel mondo delle imprese. Anzi possiamo dire che molte di queste spariscono dai mercati per l'incapacità di intercettare i veri gusti/esigenze della clientela.</p> <p>La scena è uno spunto molto utile per introdurre temi come</p> <p><b>Il Marketing:</b></p> <p>Il tuo target è quello giusto?</p> <p>Esiste un mercato per le tue competenze? Se sì, dove?</p> <p>Hai scelto le tue passioni e vuoi destinarle ad un pubblico ben preciso? Oppure puoi essere flessibile e offrire delle competenze esclusive ad un mercato di nicchia?</p> <p>Riflessioni sulla <b>comunicazione:</b></p> <p>Puoi essere un ottimo comunicatore (chef), ma se il tuo messaggio (cibo) non è apprezzato dai tuoi clienti il feedback sarà comunque negativo.</p> <p>Quindi adeguati, cambia, sii flessibile.</p> <p>Avrebbe dovuto farlo Jacky. Invece, chef dai gusti raffinati, ha preteso di piazzare il suo menù prima in una brasserie e poi in una trattoria.</p>

## Cambiare per sopravvivere

<b>Altri utilizzi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Comunicazione</li><li>- Bisogni</li><li>- Clienti</li><li>- Target</li><li>- Nicchia</li><li>- Marketing</li><li>- Position</li><li>- Esigenze</li><li>- Passione</li><li>- Cambiamento</li><li>- Flessibilità</li></ul>
-----------------------	--