

<b>Durata</b>	2.31 minuti
<b>Tema principale</b>	<b>Unicità</b>
<b>Il contesto</b>	Una famiglia indiana si interroga sulla bontà della propria impresa. Come spesso accade padre e figli vedono le cose diversamente. Chi di loro avrà ragione? Chi vede il bicchiere mezzo pieno oppure chi lo vede mezzo vuoto? Interrogativi di marketing a cui dare una risposta...
<b>Il punto di vista del Trainer</b>	<p>Forse conoscerai <b>questa storia</b>:</p> <p><i>Un anziano manager incarica i due figli di visitare l'Africa per espandere il proprio business. In famiglia si producono calzature da diverse generazioni.</i></p> <p><i>Il primo figlio sconsolato, chiama il padre per dirgli: "Papà, è un disastro, qui in Africa nessuno porta le scarpe e non sanno neppure di cosa sto parlando".</i></p> <p><i>L'altro figlio telefona entusiasta ed esulta: "Papà, è fantastico! Nessuno porta le scarpe, c'è un mercato vergine da conquistare".</i></p> <p><b>Chi avrà ragione?</b></p> <p>Non si tratta soltanto di punti di vista diversi, bensì di sviluppare una grossa capacità di analisi.</p> <p>Cosa può <b>decretare il successo o il fallimento di un'impresa?</b></p> <p>Nella scena tratta dal film <b>"Amore, cucina e curry"</b>, la famiglia indiana è alle prese con il più grande interrogativo di una <b>start up</b>: Quale sarà la nostra unicità?</p> <p>A questa domanda si affacciano come demoni i dubbi dell'imprenditore:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Il fatto che il prodotto/servizio non si conosce sarà un bene oppure un male?</i></li> <li>• <i>Il fattore che ci distingue dagli altri è abbastanza esclusivo da non essere immediatamente replicabile dalla concorrenza?</i></li> </ul> <p><i>Oppure semplicemente: esiste un elemento davvero differenziante?</i></p>

## Ai limiti dell'unicità

	<p>Mentre i figli di Papa tremano alla sola idea di entrare in <b>competizione</b> con il Ristorante stellato di Miss Mallory, il padre si concentra su tutti gli elementi differenzianti del proprio business.</p> <p>Quindi cosa dimostra questa scena? <b>Che ogni business ha le sue unicità, ed è su queste che bisogna puntare per costruire un'impresa di successo.</b></p>
<b>Altri utilizzi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Positioning</li><li>- Posizionamento</li><li>- Marketing</li><li>- Impresa</li><li>- Concorrenza</li><li>- Differenziazione</li></ul>