

Durata	2.31 minuti
Tema principale	Unicità
Il contesto	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...
Il punto di vista del Trainer	<p>Forse conoscerai questa storia:</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>Chi avrà ragione?</p> <p>Non si tratta soltanto di punti di vista diversi, bensì di sviluppare una grossa capacità di analisi.</p> <p>Cosa può decretare il successo o il fallimento di un'impresa?</p> <p>Nella scena tratta dal film "Amore, cucina e curry", la famiglia indiana è alle prese con il più grande interrogativo di una start up: 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"> • <i>Il fatto che il prodotto/servizio non si conosce sarà un bene oppure un male?</i> • <i>Il fattore che ci distingue dagli altri è abbastanza esclusivo da non essere immediatamente replicabile dalla concorrenza?</i> <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 competizione 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? Che ogni business ha le sue unicità, ed è su queste che bisogna puntare per costruire un'impresa di successo.</p>
Altri utilizzi	<ul style="list-style-type: none">- Positioning- Posizionamento- Marketing- Impresa- Concorrenza- Differenziazione