

Premessa

Che cosa faresti se di punto in bianco ti chiedessero di ideare una strategia di business? Forse alcuni lettori si stanno già scervellando giorno e notte cercando di realizzarne una.

Che cos'è una strategia di business, e come se ne crea una veramente efficace? Indipendentemente dal tuo background, se hai preso questo libro probabilmente sei esattamente di fronte a tali compiti e sfide.

Una strategia di business è importante in quanto può influenzare notevolmente il futuro di un'azienda; tuttavia, è molto difficile comprenderne veramente l'essenza e applicarla per ideare una strategia in grado di sviluppare un vantaggio competitivo. È naturale rimanere sconcertati dalla sua complessità: non esiste una risposta giusta e nessun *deus ex machina* potrà risolvere tutti i tuoi problemi.

Per 15 anni, abbiamo assistito varie aziende come consulenti aziendali professionisti. Anche chi si specializza in questo campo e pensa costantemente alle strategie di business dei clienti prova sempre una certa perplessità: la creazione di una strategia di business e la sua esecuzione per ottenere i risultati desiderati non è un compito facile.

Molti libri e articoli sulle strategie di business forniscono suggerimenti utili, ma come consulenti sappiamo che essere in grado

di affrontare in modo flessibile le situazioni in prima linea non è un'impresa facile.

Questo libro offre suggerimenti sulla creazione di una strategia di business applicabile alla prima linea. Se stai cercando concetti nuovi di zecca, termini volgari o idee rivoluzionarie, questo libro non fa per te; se invece sei un operatore aziendale o un team manager, o se sei coinvolto nella pianificazione e nello sviluppo del business e hai bisogno di elaborare una buona strategia, troverai questo libro molto utile. Anche se non sei direttamente coinvolto nella costruzione della strategia, questo libro ti aiuterà a comprendere meglio come un'azienda esegue la propria e come questa potrebbe influenzare le tue attività quotidiane.

Inoltre, questo libro potrebbe fornire alcune informazioni utili a coloro che sono interessati alla consulenza aziendale, in quanto rappresenta il culmine delle nostre esperienze e illustra quanto abbiamo imparato dalle nostre attività quotidiane di consulenti aziendali. Leggendo questo libro, imparerai il punto di vista di un consulente aziendale e acquisirai una migliore comprensione di come supportare i tuoi clienti nella costruzione di strategie di business.

L'obiettivo ultimo di questo libro è fornire ai lettori strumenti per creare una strategia di business che possa essere messa in pratica per raggiungere il risultato desiderato. Abbiamo scritto i suggerimenti e i trucchi del mestiere nel modo più chiaro e diretto possi-

Premessa

bile, ma naturalmente non è un compito facile. Costruire una strategia di business è complicato e richiede più della semplice lettura di un libro: è proprio per questo motivo che abbiamo deciso di creare un libro “più pratico”, che potesse aiutare i lettori a creare una strategia di business realisticamente applicabile.

Come accennato in precedenza, sono disponibili molti libri sull'argomento, ma riteniamo che la maggior parte di essi non offra nulla di direttamente applicabile. Abbiamo perciò scritto un libro che può offrirti idee pratiche applicabili fin da subito alla prima linea. Indipendentemente dal fatto che tu decida che questo libro raggiunga o meno il suo obiettivo, speriamo di poter di contribuire anche in minima parte allo sviluppo della tua attività.

Roland Berger LLC
Partner Takayuki Kito
Partner Keisuke Yamabe