



MANUALE DE

L' **E** Myth

RIVEDUTO E CORRETTO

Perché la maggior parte delle
piccole imprese non
lavora e cosa fare

DI:

MICHAEL E. GERBER

Readtrepreneur Publishing

**Manuale De L'E-Myth
Riveduto E Corretto**

«Tektime S.r.l.s.»

Readtrepreneur Publishing

Manuale De L'E-Myth Riveduto E Corretto / Readtrepreneur
Publishing — «Tektime S.r.l.s.»,

The E-Myth riveduto e corretto: Perché la maggior parte delle piccole imprese non lavora e cosa fare, di Michael E. Gerber . (Avviso: NON è il libro originale ma un riassunto non ufficiale.) Vuoi rimettere in pista la tua attività in difficoltà? Michael E. Gerber è qui per aiutarti. Ne L'E-Myth riveduto e corretto, Michael Gerber affronta una lunga serie di miti riguardanti l'avvio del tuo business e spiega come questi malintesi e ipotesi possono mettere a serio repentaglio i tuoi affari. Mai gettarsi in alcuna conoscenza senza chiedersi prima questo e in questo titolo, lo farai con ogni elemento inerenti all'avvio della tua stessa attività. (Nota: Questo riassunto è stato interamente scritto e pubblicato da Readtrepreneur. Non è collegato in alcun modo con l'autore originale). "La creatività pensa cose nuove. L'innovazione fa cose nuove." The E-Myth riveduto e corretto: Perché la maggior parte delle piccole imprese non lavora e cosa fare, di Michael E. Gerber (Avviso: NON è il libro originale ma un riassunto non ufficiale.) Vuoi rimettere in pista la tua attività in difficoltà? Michael E. Gerber è qui per aiutarti. Ne L'E-Myth riveduto e corretto, Michael Gerber affronta una lunga serie di miti riguardanti l'avvio del tuo business e spiega come questi malintesi e ipotesi possono mettere a serio repentaglio i tuoi affari. Mai gettarsi in alcuna conoscenza senza chiedersi prima questo e in questo titolo, lo farai con ogni elemento inerenti all'avvio della tua stessa attività. (Nota: Questo riassunto è stato interamente scritto e pubblicato da Readtrepreneur. Non è collegato in alcun modo con l'autore originale). "La creatività pensa cose nuove. L'innovazione fa cose nuove." - Michael E. Gerber. L'obiettivo di Michael Gerber ne L'E-Myth riveduto e corretto è di evitare di iniziare con il piede sbagliato quando costruisci la tua attività perché questi errori precoci possono mettere a rischio il tuo commercio in futuro. Non iniziare col piede sbagliato, affinché tu possa raccogliere i frutti del tuo duro lavoro con maggiore velocità! Michael Gerber lo manifesta realizzando una guida per principianti che ti protegge dal commettere errori stupidi e ti aiuta a creare un business di successo. P.S. L'E-Myth riveduto e corretto è un libro estremamente utile che ti aiuterà a spianare la strada per il tuo successo. Il tempo per pensare è

finito! È tempo di agire! Spostati in alto ora e clicca sul tasto "Compra ora con 1 Click" per ordinare la tua copia in maniera immediata! Perché ci hai scelto, Readtrepreneur? ● Riassunti dalla qualità superiore ● Offre una conoscenza straordinaria ● Aggiornamenti eccezionali ● Avviso chiaro e conciso una volta ancora: Questo libro è stato concepito per accompagnare al meglio quello originale, o semplicemente per cogliere l'essenza dello stesso.

© Readtrepreneur Publishing

© Tekttime S.r.l.s.

Содержание

| | |
|-----------------------------------------|----|
| COPYRIGHT © 2020 – READTREPRENEUR | 7 |
| LEGAL & DISCLAIMER | 8 |
| PANORAMA SUL LIBRO | 9 |
| PREFAZIONE | 10 |
| INTRODUZIONE | 11 |
| BONUS GRATIS | 12 |
| PARTE I | 13 |
| IL MITO IMPRENDITORIALE | 14 |
| L'ATTACCO IMPRENDITORIALE | 15 |
| L'IPOTESI FATALE | 16 |
| L'IMPRENDITORE, IL MANAGER E IL TECNICO | 17 |
| L'IMPRENDITORE | 18 |
| IL MANAGER | 19 |
| IL TECNICO | 20 |
| INFANZIA: LA FASE DEL TECNICO | 21 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 22 |

**Manuale de L`E-Myth riveduto e corretto:
Perché la maggior parte delle piccole imprese
non lavora e cosa fare, di Michael E. Gerber**

MANUALE DE L`E-MYTH RIVEDUTO E CORRETTO

**PERCHÉ LA MAGGIOR PARTE DELLE PICCOLE IMPRESE
NON LAVORA E COSA FARE, DI MICHAEL E. GERBER**

READTREPREENEUR PUBLISHING

Traduzione di RAFFAELE SARNATARO

COPYRIGHT © 2020 – READTREPRENEUR

Tutti i diritti riservati. Nessun pezzo di questa guida può essere riprodotto in alcuna forma senza il permesso di scrittura dall'autore, tranne che in caso di brevi citazioni riportate in articoli di critica o recensioni.

LEGAL & DISCLAIMER

Le informazioni presenti in questo libro non vogliono sostituire alcun tipo di farmaco o consiglio di un medico professionista. Le informazioni di questo libro sono state inserite solo per scopi istruttivi e di intrattenimento.

Le informazioni presenti in questo libro sono state tratte da fonti considerate attendibili, curate nei minimi dettagli dalle conoscenze dell'Autore; ad ogni modo, l'Autore non può garantire la loro validità e precisione e non viene ritenuto responsabile in caso di errori od omissioni.

Spesso vengono apportate modifiche a questo libro. Devi consultare il tuo dottore o ricevere consigli da un medico professionista per utilizzare alcuni dei rimedi, delle tecniche o delle informazioni suggeriti in questo libro. Le immagini utilizzate in questo libro non sono le stesse del libro reale. Si tratta di un'entità totalmente distinta e separata rispetto al libro originale, intitolato: "Il Mito Imprenditoriale riveduto e corretto".

Utilizzando le informazioni contenute in questo libro, sei d'accordo nel lasciare l'Autore immune da e contro ogni danno, costo e spesa, comprese eventuali spese legali risultanti dall'applicazione di una qualsiasi informazione data da questa guida. Questo avviso viene applicato ad ogni danno o lesione provocato dall'utilizzo e dall'applicazione, sia diretta che indiretta, di ogni consiglio o informazione presentata, nei casi di violazione del contratto, torto, negligenza, lesione personale, intenti criminali o per ogni altro tipo di azione.

Sei d'accordo con l'accettazione di tutti i rischi nell'utilizzo delle informazioni contenute in questo libro. Hai bisogno di consultare un medico professionista al fine di assicurarti di essere abbastanza in grado e in buona salute per partecipare a tale programma.

PANORAMA SUL LIBRO

Il Mito Imprenditoriale riveduto e corretto è riservato a persone che controllano o vogliono iniziare una piccola attività. La maggior parte delle piccole aziende degli Stati Uniti fallisce e l'obiettivo di questo libro è aiutarti ad incrementare la probabilità di raggiungere il successo.

Il Capitolo 1 spiega i motivi primari per i quali la maggior parte delle aziende non ottiene il successo – le persone si avvicinano al business con motivazioni errate e movimenti fatali.

In ogni potenziale imprenditore ci sono tre distinte personalità – l'Imprenditore, il Manager e il Tecnico, che sono costantemente in lotta tra di loro. Le loro diverse caratteristiche e come conducono ad un conflitto sono discussi nel Capitolo 2.

Tutte le attività devono crescere, e il Capitolo 3 parla della fase dell'Infanzia, nella quale il Tecnico prevale perché non capace di possedere o guidare un'impresa.

Il Capitolo 4 tratta della fase dell'Adolescenza, quando l'imprenditore decide di ricevere aiuto. Illustra la gestione per rinuncia e spiega perché fare ciò sia dannoso per la tua azienda.

Il Capitolo 5 descrive le tre possibili direzioni che un'attività può intraprendere quando manca un Manager – ritornare all'Infanzia, andare in rovina o restare appesa ad un filo.

Per consentire ad un business di avere successo, deve iniziare come un'impresa matura. Il Capitolo 6 spiega come viene fatto ciò. Inoltre, mostra l'importanza di assumere una prospettiva imprenditoriale.

Il Capitolo 7 parla della rivoluzione chiavi in mano – un modo per fare business che ha il potere di trasformare piccole imprese – tramite il franchising del formato aziendale.

Il Capitolo 8 spiega cos'è un prototipo di franchising e come raggiunge l'obiettivo di un dirigente d'azienda di dare ai propri clienti ciò che vogliono e, al tempo stesso, mantenere il controllo di questa attività.

Il Capitolo 9 ti mostra come lavorare sulla tua impresa e non al suo interno. Inoltre, spiega le sei regole del gioco del franchising.

La costruzione del prototipo della tua azienda è un processo continuo noto come processo di sviluppo aziendale. Si fonda su tre attività differenti – innovazione, quantificazione e orchestrazione – che sono descritte nel Capitolo 10.

Il Capitolo 11 sottolinea l'importanza del tuo programma di sviluppo aziendale.

I Capitoli dal 12 al 18 discutono i sette passaggi distinti presenti nel tuo programma di sviluppo di business: (1) comprensione del tuo obiettivo principale e la sua importanza nel tracciare una direzione per la tua azienda; (2) sviluppo del tuo obiettivo strategico – una dichiarazione evidente di ciò che la tua azienda deve fare per te in modo da raggiungere il tuo obiettivo principale – e comprensione degli standard che devi fissare; (3) la tua strategia di organizzazione – il vantaggio di organizzare la tua azienda invece che organizzarla intorno alle persone, e come lavorare sul prototipo della posizione nella tua società; (4) l'implementazione della tua strategia di marketing tramite un sistema gestionale – uno strumento di marketing che intende produrre un prototipo efficace; (5) la tua strategia personale o come puoi fare in modo che i tuoi dipendenti possano fare ciò che tu voglia; (6) sviluppo della tua strategia di marketing tramite una maggiore conoscenza dei tuoi clienti; e (7) la tua strategia di sistema – i tre tipi di sistemi nel tuo business e la comprensione di come siano completamente incrociati.

PREFAZIONE

Sono passati 15 anni dalla prima pubblicazione de *Il Mito Imprenditoriale*. Questa edizione chiarisce alcuni aspetti specifici del punto di vista del mito imprenditoriale, affinché i lettori possano applicarli al meglio alle loro attività. Questo libro fornisce risposte a numerose domande che *Il Mito Imprenditoriale* ha sollevato nel corso degli anni.

Molte persone si chiedono cosa sappiano i proprietari delle aziende di grande successo che il resto non conosca. L'esperienza ha dimostrato che è cosa questi proprietari sappiano che li rende eccezionalmente bravi in affari; si tratta del loro desiderio insaziabile di saperne di più. Il problema con i proprietari delle imprese più fallimentari non è che non sappiano molto sulla finanza, sulle operazioni finanziarie, sul marketing e sul management, ma che spendono il loro tempo ed energia a sostenere ciò che credono di sapere. Il meglio del meglio dipende dalla capacità di fare le cose giuste ad ogni costo.

Dall'altra parte, i proprietari di imprese di successo sono persone estremamente focalizzate. Sono ossessionati dalle piccole, realistici, e afflitti dalla realtà della vita ordinaria. Sanno che è il fallimento nel raggiungere la grandezza delle cose che capitano da cima a fondo di un'azienda a fargli perdere il segno. I più grandi comprendono che, per raggiungere qualcosa di più grande, devono focalizzare la loro attenzione sulle cose apparentemente insignificanti e noiose. Le più competenti persone d'affari sono coloro che nutrono un sincero fascino per l'impatto che le piccole cose possono avere sul mondo.

Questo libro funge da guida per coloro che capiscono che la crescita di un'attività eccezionale sia un processo continuo. Questa attrazione per lo sviluppo non è la stessa cosa dell'attrazione per il successo così come la pensiamo normalmente – il raggiungimento di un punto d'arrivo che consente qualcuno di dirgli di averlo fatto. Ogni punto d'arrivo in un business eccezionale viene subito sostituito da un punto di partenza. Questo libro parla degli inizi, del processo entusiasmante e del continuo sviluppo dei nostri sensi e coscienze, che arrivano solo prestando attenzione a ciò che sta succedendo e restando presenti nel momento.

INTRODUZIONE

Questo libro è stato scritto per persone che guidano o vogliono guidare una piccola impresa. Rappresenta tutto ciò che il Mito Imprenditoriale ha fatto nel corso degli ultimi 24 anni. Ciò illustra il pensiero che piccole imprese negli Stati Uniti non lavorano – una convinzione creata e supportata dalle esperienze dei proprietari delle loro piccole imprese.

Le persone che guidano piccole attività stanno lavorando molto più di quanto dovrebbero per raccogliere ciò che stanno seminando. Il problema è che stanno facendo il lavoro sbagliato, e ciò si nota in un'impresa in confusione.

Le statistiche mostrano che l'80% delle piccole imprese degli Stati Uniti falliscono nel corso dei loro primi cinque anni. Più dell'80% di quelle che sopravvivono spariscono nei cinque anni successivi.

Perché uno scenario del genere?

Questo libro presenta una risposta – quattro idee profonde. Se le comprendi, avrai la possibilità di rendere la tua impresa eccezionale. Ignorale, e probabilmente ti unirai alla lista dei proprietari di attività fallimentari.

Idea numero 1. Il Mito Imprenditoriale afferma che le piccole aziende degli Stati Uniti siano fondate da imprenditori che rischiano il proprio capitale per fare profitto. Ciò non è vero e l'imprenditoria ha poco da fare.

Idea numero 2. La rivoluzione chiavi in mano sta cambiando il modo di fare business, che ormai va dentro il business, e le possibilità di sopravvivenza.

Idea numero 3. Nel cuore della rivoluzione chiavi in mano va posto il processo di sviluppo aziendale. Applicato con precisione e frequenza, ha il potere di rendere ogni piccola impresa eccezionale.

Idea numero 4. Ogni proprietario di una piccola impresa può applicare il processo di sviluppo aziendale in un metodo sistematico, comprendente le lezioni della rivoluzione chiavi in mano nel loro lavoro.

Il Mito Imprenditoriale Mondiale ha aiutato più di 25000 proprietari di piccole aziende iscritti al loro E-Myth Mastery Program™ dalla sua fondazione nel 1977, tutto grazie alla sua applicazione nel processo di sviluppo aziendale. Il Mito Imprenditoriale Mondiale possiede una maggiore esperienza diretta tramite l'uso delle lezioni della rivoluzione chiavi in mano e del processo di sviluppo aziendale al fine di migliorare le piccole imprese più di ogni altra organizzazione.

Questo non è solo un semplice “come fare”. Libri come questo non lavorano. Questo libro si focalizza sul raggiungimento di risultati. Si tratta di un'idea che va tenuta in considerazione, in modo che faccia lavorare le persone. Il “come fare” assume significato solo nel caso in cui un'idea venga assimilata nel modo in cui una persona pensa e gestisce la propria attività.

Questo libro parte dall'idea che il tuo business sia un riflesso di ciò che sei. Se pensi di essere disordinato, farai affari in maniera superficiale. Se non sei organizzato, i tuoi affari saranno nel caos. Se sei ingordo, lo saranno anche i tuoi dipendenti. Quindi, se hai intenzione di far cambiare la tua attività, il cambiamento deve iniziare da te.

BONUS GRATIS

P.S. Va bene se spediamo qualcosa in più?

Qui dall'Editore Readtrepreneur, crediamo in una spedizione che vada ben oltre le aspettative dei nostri lettori.

Va bene se spediamo qualcosa in più?

Ecco la proposta. Stiamo per darvi un riassunto PDF estremamente concentrato del libro che hai appena letto e molto di più...

Qual è l'obiettivo? Dobbiamo fidarci di te... vedi, vogliamo consegnare di più e per riuscirci, dobbiamo fidarci del nostro lettore per mantenere questo segreto. Perché? Perché non vogliamo persone che conseguono i nostri esclusivi riassunti in PDF anche senza comprare i nostri libri. Sarebbe amorale, no?

Ok. Sei pronto?

Prima di tutto, ricorda che il tuo libro ha il codice: **“READ93”**.

Quindi, visita questo link: <http://bit.ly/exclusivepdfs>

Qualsiasi altra cosa vi verrà spiegata dopo aver visitato questo link: <http://bit.ly/exclusivepdfs>.

Speriamo che sarai contento dei nostri bonus gratuiti tanto quanto ci divertiamo a prepararli per te!

PARTE I

Il Mito Imprenditoriale e le piccole aziende americane

IL MITO IMPRENDITORIALE

Esiste una credenza secondo la quale le piccole aziende siano avviate dagli imprenditori. Questo è il Mito Imprenditoriale. Potrebbe essere vero in alcuni casi, ma non sempre.

Quindi, quali sono le persone che avviano le loro piccole aziende in America?

L'ATTACCO IMPRENDITORIALE

Per capire questa confusione, dovremmo dare un'occhiata approfondita alla persona che entra negli affari prima di intraprenderli.

La verità è che molte di queste persone, come la maggior parte di coloro che si gettano negli affari, iniziano a lavorare per qualcuno altro, probabilmente svolgendo funzioni tecniche. Per opzioni non ovvie, qualcosa è accaduto. Potrebbe essere dovuto al tempo o al sentimento di non sentirsi apprezzati al lavoro. Non importa quale sia la reazione, ma all'improvviso, sono stati colpiti del cosiddetto *attacco imprenditoriale*.

Sono ossessionati dal pensiero di essere indipendenti, diventare i loro stessi datori di lavoro e fare le loro cose. È irresistibile e non c'è modo per andare oltre un simile pensiero.

Devono così avviare le loro imprese.

L'IPOTESI FATALE

La maggior parte delle persone che si cimentano negli affari presuppone che la comprensione del lavoro tecnico in un'azienda sia la stessa cosa della comprensione dell'azienda stessa. Si tratta di un'ipotesi fatale perché sono completamente diverse. Infatti, questa credenza è la ragione principale per quale la maggior parte delle piccole imprese non riscuotono successo.

Un tecnico colpito da un *attacco imprenditoriale* ritiene che un'azienda sia dove si vada a lavorare. Un cuoco apre un ristorante. Un parrucchiere avvia un salone. Un falegname diventa imprenditore.

Ciò di cui non si rendono conto è che all'avvio del loro business, la loro più grande risorsa diventa la loro più grande responsabilità. Non sapendo come fare lavoro d'impresa, diventano qualcuno che esegue un lavoro molto bene e molti altri nei quali non hanno idea su come muoversi.

L'IMPRENDITORE, IL MANAGER E IL TECNICO

Una persona che avvia un'attività è in realtà un tre-persone-in-una – imprenditore, manager e tecnico. Il problema è che mentre ognuna di queste personalità voglia essere un capo, in realtà nessuna vuole avere un capo. Ciò porta al conflitto.

Si tratta di una guerra portata avanti da ogni persona che guida una piccola impresa. È una battaglia a tre avversari nella quale, sfortunatamente, nessuno può vincere. Per capire perché, dobbiamo conoscere le differenze tra imprenditore, manager e tecnico.

L'IMPRENDITORE

La personalità di un imprenditore è visionaria. Lui vede ogni condizione come un'opportunità. Vive nel futuro ed è più contento quando viene lasciato libero di immaginare sui “cosa-se” e sui “se-quando”. È un innovatore, alla ricerca di nuovi metodi per infiltrarsi e dare vita a nuovi mercati.

L'imprenditore possiede un eccezionale bisogno di controllo. Vivendo nel futuro, deve assumere il controllo delle persone e delle azioni al presente al fine di focalizzarsi sulle proprie idee. Come un innovatore, aspira al cambiamento. Crea molto caos, che lascia preoccupare coloro che fanno parte dei suoi progetti.

Di conseguenza, si trova spesso davanti gli altri e richiede sforzi cospicui per attirare nuovi seguaci. Considerando il mondo come un insieme di opportunità e trascinandosi avanti, l'imprenditore considera la maggior parte delle persone come problemi che mettono a serio rischio i suoi sogni.

IL MANAGER

Il manager è pratico. Senza di lui, non esistono organizzazione e ordine. A differenza dell'imprenditore, la personalità del manager vive nel passato, necessita di ordine più che di controllo, nota sempre problemi nelle iniziative e mantiene istintivamente lo status quo.

Il manager organizza e tiene in ordine ciò che viene creato dall'imprenditore. Se l'imprenditore crea confusione, il manager riordina. Mentre l'imprenditore innova, il manager costruisce un'impresa e una società. La tensione tra le due figure genera il mix dal quale esce ogni grande lavoro.

IL TECNICO

Il tecnico crede che se vuoi che qualcosa vada bene, devi farlo da solo. Secondo lui, sognare semplicemente le cose è inutile. Le cose devono essere fatte.

Mentre gli altri due profili vivono nel futuro e nel passato, la personalità del tecnico è proiettata sul presente – possedendo la capacità di cogliere e realizzare ogni progetto.

In teoria, l'imprenditore provvede a se stesso con nuovi e interessanti lavori da fare, ma il problema è che la maggior parte di questi compiti non è compatibile con il mondo reale. Secondo il tecnico, l'imprenditore gli impedisce semplicemente di portare a termine le cose che devono essere fatte lasciandolo lavorare su qualcosa di nuovo, che probabilmente non dovrebbe essere fatto.

Un altro problema è il manager, che lui vede come qualcuno che lo riduce come parte integrante del "sistema", che per lui è disumanizzante e viola la sua individualità. Per il manager, lui è solo un altro problema da gestire. Per entrambi, l'imprenditore è una figura che vuole metterli in difficoltà.



Ognuno di noi ha un imprenditore, un manager e un tecnico all'interno di sé, ma sfortunatamente l'equilibrio fra i tre elementi viene raramente raggiunto. La maggioranza delle persone che avviano una piccola impresa sono per il 10% imprenditori, per il 20% manager e per il 70% tecnici. Ovviamente, il maggior responsabile è il tecnico.

INFANZIA: LA FASE DEL TECNICO

Come ogni persona, anche le imprese crescono e cambiano di pari passo. Sfortunatamente, la maggior parte delle aziende vengono portate avanti in base a ciò che vuole il proprietario e non a ciò di cui ha bisogno.

Il tecnico che si accinge a gestire una società vuole il contrario. Anziché una crescita e un cambiamento, vuole prettamente un luogo per andare a lavorare libero da ogni capo. Ciò può essere deleterio per l'azienda.

Comprendere le tre fasi della crescita aziendale è una chiave per scoprire perché la maggior parte delle piccole imprese falliscano e assicurarsi che la tua possa andare avanti.



Nelle fasi iniziali, tu come tecnico pensi che niente sia troppo da chiedere alla tua azienda. Lavori da 10 a 16 ore al giorno, ogni singola giornata. Il tuo nuovo business ti consuma e utilizza tutto il tempo per mantenerlo in vita. Non stai facendo solo il lavoro che sai fare, ma anche ciò che non sai fare.

Nella sua fase d'infanzia, l'azienda e il capo sono la stessa cosa. Non esisterebbe azienda se il proprietario fosse rimosso. Pertanto, tu sei l'azienda.

Se sei fortunato, tutto il tuo lavoro inizierà ad essere ripagato velocemente. Non solo i clienti stanno tornando, ma stanno anche conducendo i loro amici. Il pubblico aumenta.

Dopo ti renderai conto che starai rimanendo indietro. Più utenti significano più lavoro da fare rispetto a quanto possa gestirlo. Inevitabilmente, il maestro giocoliere inizia a far cadere alcune palline.

L'unica cosa che puoi fare è investire più tempo ed energia sul tuo business. Lavori a casa fino a tardi la notte e hai bisogno di svegliarti più presto del solito per lavorare immediatamente. Anche nei fine settimana, quando dovresti far riposare la tua mente, sei occupato a riordinare la confusione nella quale ti sei trovato. In questo modo, continui a far cadere più palline.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.