

L'ASSISTENTE VIRTUALE – UN ASSET IMPRESCINDIBILE PER L'IMPREDIPROMOTORE

Avere del personale in staff deve diventare un “must” per il Consulente finanziario che voglia realmente imprimere una nuova marcia alla propria attività.

Ecco che la figura della Assistente virtuale può convincerti a fare un passo che sino ad oggi hai costantemente rinviato.

“Allora Enrico, dovrai prendere l’aereo alle 9.10 a Linate. A destinazione troverai un’auto che ti porterà all’hotel. Dovresti parlare alle 15.00, quindi hai tutto il tempo per poterti rilassare, rinfrescarti e, se necessario, ripassare i contenuti del tuo speech”.

“Grazie Beatrice!”

“Prego. Fammi sapere se hai bisogno di altro. Diversamente comincio a lavorare sull’organizzazione dei tuoi spostamenti della settimana prossima”.

È ormai da alcuni mesi che ho avuto modo di affiancare a Debora, la mia prima assistente virtuale, una seconda assistente, Beatrice, che si occupa dell’intera organizzazione della mia agenda.

A Debora ho delegato interamente la gestione della mia presenza sui social, oltre che tutte le questioni legate alla IMPREDIPROMOTORE Academy.

Debora pubblica i contenuti che le fornisco quotidianamente grazie alla sua precisione ed al fatto che è una vera “cintura nera” di app, pc e software vari.

È grazie alla sua azione quotidiana che ho potuto realizzare ed implementare la mia strategia di marketing durante questo ultimo anno e mezzo.

Senza il suo apporto pratico, difficilmente sarei riuscito a raggiungere il livello di notorietà che oggi ho nel settore della Consulenza finanziaria.

Un livello di notorietà costruito nel tempo, fatto di costante presenza on line e sui social, a cui non poteva mancare una altrettanta massiccia presenza in aula, a fare formazione, a tenere conferenze e speech in ogni dove in Italia.

E quando ti capita di essere cinque giorni su sette in aula, hai bisogno di farti dare una mano: non è assolutamente pensabile arrangiarsi e fare tutto da soli.

Per questo ho avuto bisogno di “mettere in pista” un’altra assistente: Beatrice.

Anche Beatrice è una virtual assistant con una grande esperienza come assistente di direzione.

I risultati? Straordinari!

Soprattutto in termini di serenità e concentrazione.

Avere chi ti copre le spalle dal punto di vista organizzativo libera tempo ed energie che puoi dedicare tutte alla crescita della tua impresa.

Oggi voglio parlarti di assistenti perché ritengo indispensabile, per un consulente finanziario che voglia fare un grande salto di qualità in termini di numeri e risultati, il dotarsi di personale di staff.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl



Lo scrivo qui perché so che vi sono tantissimi consulenti che continuano a “resistere” all’idea di poter cominciare ad avvalersi di collaboratori.

In primis perché il lavoro del Consulente finanziario è ancora concepito come un lavoro artigianale, dove - da buon artigiano - il professionista è abituato a farsi tutto da solo.

Compilazione dei contratti, preparazione dei documenti per le visite, telefonate, conferme di telefonate, acquisto di carta e toner per la stampante, preparazione degli inviti per i seminari finanziari, accoglienza dei clienti in ufficio, ecc.

Le attività che ho appena elencato sono solamente alcune delle tante che quotidianamente i consulenti finanziari si ostinano a far da soli, anziché delegare ad una o ad un assistente.

Lo so, all’inizio non è facile: cominciare a delegare è durissima, specialmente se si è andati avanti così per anni.

Inoltre, la resistenza a dotarsi di un assistente molto spesso è legata all’idea che “bastarsi da soli” sia sufficiente, in particolar modo dal punto di vista delle responsabilità.

Bastandomi, posso anche venir meno a quella responsabilità tipicamente imprenditoriale di dover pensare non solo a me stesso, ma anche ai dipendenti il cui benessere è legato proprio al buon andamento della mia impresa.

Benessere a cui i collaboratori - se bravi - danno un contributo concreto. Questo non va mai dimenticato!

In ultima, il fatto che in Italia assumere un dipendente è come contrarre una sorta di matrimonio, specialmente dal punto di vista degli oneri e degli obblighi.

La rigidità delle regole imposte dal contratto di lavoro dipendente porta chi deve assumere a pensarci più di una volta prima di fare “il grande passo”.

Il timore - legittimo - è sempre lo stesso: e se le cose non dovessero andare bene, come posso risolvere il rapporto di lavoro senza complicazioni economiche, etiche, umane e relazionali?

Nonostante tutti questi distinguo, tutte queste remore, avvalersi della collaborazione di un’assistente credo debba diventare un must.

Tutti i consulenti finanziari che hanno raggiunto importanti traguardi e che ho avuto l’onore di conoscere ed intervistare hanno del personale di staff.

Personale al quale delegano buona parte delle attività: del resto il 99% delle attività di un consulente finanziario sono delegabili!

C’è solamente un’attività che non può essere delegata e che, peraltro, è l’attività a più alto ritorno sull’investimento: lo stare di fronte ai clienti.

Tutto il resto non solamente è delegabile, ma deve essere delegato!

Perché? Semplice, perché il costo orario di un consulente finanziario è altissimo!

Lo scrivo nel mio libro “L’IMPRENDIPROMOTORE - Manuale di imprenditorialità del Consulente finanziario”: il valore di un’ora di un consulente finanziario che fatturi 100.000 euro è pari ad Euro 104.

Un costo orario notevolmente superiore rispetto a quello di una qualsiasi assistente.

So già che la prima obiezione che mi potrai fare è la seguente: non ho un giro d’affari sufficiente da potermi permettere una assistente a tempo pieno.

Beh, il suggerimento che mi permetto di darti è il seguente: comincia magari condividendo una assistente con qualche altro collega.

In questo modo potrai ottenere contemporaneamente due risultati:

1. Abituarti a cominciare a delegare alcune funzioni.
2. Condividere il costo.

Il maggior tempo a tua disposizione potrà essere dedicato all’attività di prospezione ed allo stare maggiormente vicino ai tuoi clienti, traducendosi in maggiore soddisfazione e fatturato.

Un’altra remora da superare è quella di doversi dotare di un collaboratore solo attraverso una assunzione.

Non necessariamente: oggi fortunatamente esiste la figura dell’assistente virtuale.

Essa potrà legarsi a te attraverso un contratto di prestazione libero professionale, senza alcun tipo di vincolo.

Una condizione fantastica per chi vuole cominciare ad avere qualcuno in staff, senza doversi impegnare fino in fondo con una assunzione.

Pronto a cominciare?

A proposito: se vuoi approfondire il tema delle assistenti virtuali, vai su Google e digita "Assistenti virtuali". Troverai un sacco di informazioni oltre a molte offerte di virtual assistant professioniste che potranno sicuramente fare al caso tuo.

Enrico Fiorentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza inanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it

Per maggiori informazioni visitate il sito GAM.com



Importanti avvertenze legali:

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.