

Alcune definizioni brevi per cominciare a ripensare la propria attività nel contesto di riferimento.

Territorio o ecosistema: lo spazio fisico o virtuale (blog, social, forum) di cui fai parte e nel quale operi come piccolo imprenditore. Ma anche l'ambiente e i cittadini come luogo di benessere e di bellezza, di conflitto o cooperazione.

Livello di fiducia o capitale sociale: la facilità con cui avviene positivamente una transazione economica o lo scambio di informazioni, il test di una relazione, di un prodotto in un certo ecosistema personale o territoriale, che rimane come memoria in quella relazione o in quella rete di relazioni.

Scambio equo: la convenienza reciproca in uno scambio commerciale o di informazioni ma anche la possibilità che lo scambio possa ripetersi senza l'impoverimento economico di una parte, ma anche senza l'impoverimento delle competenze (es. eccessiva specializzazione, mancata crescita delle competenze), senza una eccessiva dipendenza di una parte, nella relazione economica/commerciale.

Valutazione di mercato: l'insieme di dati, riflessioni e argomentazioni date dall'esperienza o dall'immaginazione, che ti permettono di valutare ex-ante l'esistenza di un'opportunità di impresa per la tua attività, negozio o azienda, nel territorio in cui operi o in uno nuovo.

Obiettivi trasparenti: l'insieme delle ragioni, con i loro orientamenti valoriali, che ti danno la motivazione per mettere in campo delle attività nuove o modificare quelle abituali. E che comunichi all'interno della tua rete, della tua attività e nel territorio in cui operi.

Mentalità Glocal (global/local): la capacità pensare e di agire in un contesto locale, localizzato, comunque in un dato ecosistema operativo, pensando e considerando però che con la logistica moderna, l'e-commerce e la gratuità di informazioni disponibili attualmente in rete, ci possano essere rischi e opportunità sempre nuove, nel medio periodo, per la propria attività.

Contattami per idee e proposte di collaborazione!