

Come scrivere una Mission che SPACCA

Tratto dall'articolo <http://www.marcopanichi.com/blog/come-scrivere-una-mission-che-spacca>



1) Per quale Ambito intendi scrivere la Mission? _____

2) Scrivi:

3 Cose che in passato ti hanno dato Felicità	3 Cose che si sono rivelate frustranti

3) Concentrati sulle 3 cose positive e rispondi:

cosa vuoi ottenere / offrire?	
cos'ha di diverso da quello che vogliono ottenere gli altri con simili propositi?	
con chi sarai, che ruolo avranno eventuali compagni?	
chi è il destinatario eventuale della tua offerta?	
tre poteri/virtù/fattori che invochi per vivere la tua mission?	

4) Assicurati che le risposte al punto precedente non conducano alle cose frustranti scritte al punto 2

5) Unisci le risposte al punto 3 in una frase: ecco la tua Mission!

Esempio

1) Per quale Ambito intendi scrivere la Mission? *la mia professione (marcopanichi.com)*

2) Scrivi:

3 Cose che in passato ti hanno dato Felicità	3 Cose che si sono rivelate frustranti
<i>Fare un buon lavoro ed essere pagato bene</i>	<i>Spesso gli acquirenti non sanno cosa vogliono, quanto lavoro comporta e quanto vale</i>
<i>Il cliente guadagna grazie al mio lavoro, mi paga con soddisfazione ed acquista nuovamente</i>	<i>Vendere la cosa sbagliata in relazione alle esigenze del cliente perchè lui vuole così</i>
<i>Insegnare cose utili riguardo al mio settore, dove c'è poca trasparenza da parte delle agenzie web e poca coscienza da parte della clientela</i>	<i>Essere sorpassato dai venditori di fumo (webmaster improvvisati, prodotti preconfezionati)</i>

3) Concentrati sulle 3 cose felici e rispondi:

<i>cosa vuoi ottenere / offrire?</i>	<i>Realizzo siti internet e li promuovo nei social network e motori di ricerca. Effettuo servizi correlati come grafica e gestionali. Offro insegnamento e consulenza</i>
<i>cos'ha di diverso da quello che vogliono ottenere gli altri con simili propositi?</i>	<i>So quello che faccio, non vendo prodotti preconfezionati, studio molto, non effettuo vendite "una botta e via". Le cose che offro devono portare un miglioramento reale, in termini di risparmio di tempo, guadagno di clienti o denaro, contatti dal sito, velocità e freschezza di lavoro.</i>
<i>con chi sarai, che ruolo avranno eventuali compagni?</i>	<i>I miei collaboratori saranno innanzitutto i miei stessi clienti, ai quali offrirò gli strumenti per crescere e ai quali chiederò feedback sul mio lavoro. A questi si aggiungono i molti colleghi con i quali scambio consigli e risorse nei forum inglesi.</i>
<i>chi è il destinatario eventuale della tua offerta?</i>	<i>Piccola impresa, liberi professionisti, enti pubblici, associazioni.</i>
<i>tre poteri/virtù/fattori che invochi per vivere la tua mission?</i>	<i>Professionalità, Trasparenza, Presenza.</i>

4) Assicurati che le risposte al punto precedente non conducano alle cose frustranti scritte al punto 2 *(fatto: nessuna cosa scritta al punto 3 sarà causa di frustrazione)*

5) Unisci le risposte al punto 3 in una frase: ecco la tua Mission!

Massimizzare risultati di piccole imprese e privati grazie al web e alle tecnologie informatiche.

Sensibilizzare sul tema offrendo consulenza e trasparenza. Servire professionalmente il prodotto

migliore al momento giusto, in visione di una crescita condivisa.