

Noi con “*Edicole&100*” ogni giorno creiamo nuove iniziative, lavoriamo per fare del bene, ci mettiamo la faccia, nonostante la consapevolezza che gli edicolanti potrebbero essere restii a entrare in un progetto dove devi metterti in gioco.

Una categoria che ha perso credibilità, colpa delle distruzioni fatte anche a livello di immagine da chi ci ha “*rappresentato*”.

*Ecco la domanda che mi ha spinto: “Ma io, mi sento davvero rappresentato? Ma da chi?”.*

E così, ho voluto diventare io stesso quella persona che rappresenta gli edicolanti, lavoratori che non devono accontentarsi delle briciole, che non devono essere costretti a lottare per il centesimo della copia venduta.

Voglio che i nostri diritti, come persone prima di tutto, abbiano giustizia attraverso un nuovo abito, mai usato prima ma che rimane tradizionale.

*Questa è la ventata di novità, di cambiamento, che i giornalisti meritano di respirare.*

*Nessuno escluso.*

Leggerai alcuni dei “*trucchi*”, già applicati in parte dai nostri iscritti, grazie ai quali trasformerai decisamente la tua edicola, e avrai la percezione di altri punti fondamentali per iniziare il tuo processo di miglioramento e ottimizzazione del tuo lavoro.

Vediamoli.

- *Curare l'ambiente, il punto vendita, a livello “materiale”, di struttura dell'edicola.*
- *Capire perché avere dei collaboratori è essenziale, così come investire (non solo economicamente).*
- *Sbagliare è umano, perseverare è diabolico.*
- *Come affrontare ottimamente la vendita: tu sei un venditore.*
- *Qualche strategia marketing.*

I titolari delle edicole sono imprenditori a tutti gli effetti e devono avere come obiettivo principale di assimilare le nozioni sia della cosiddetta formazione verticale che della formazione trasversale.

Quella verticale comprende:

- *Funzionamento di un'edicola;*
- *Pianificazione di incassi e costi;*
- *Calcolo quotidiano di flusso di cassa e utile;*
- *Trend del mercato;*
- *Gestione dei rapporti con i fornitori.*

Quella trasversale:

- *Sviluppo di obiettivi chiari e misurazione in base settimanale dello stato attuale;*
- *Comunicare efficacemente con collaboratori e clienti;*
- *Gestire tempo e attività nel migliore dei modi;*

- *Migliorare il proprio marketing;*
- *Saper mettere insieme tutte queste competenze in un unico metodo;*
- *Dare e ricevere feedback;*
- *Sapere cambiare rapidamente la comunicazione, le strategie, le azioni in base ai risultati.*

*Oggi è uno degli elementi imprescindibili per avere successo: chi non si forma, si ferma.*

È vero, formarsi ha un costo economico, è un investimento di energia e tempo: ma... quanto è maggiormente alto il costo per chi non si forma senza un accrescimento costante?

L'edicola, la tua edicola, deve diventare un contenitore di idee, di progetti e di prodotti e tu devi smetterla di vederti solo come un semplice edicolante che aspetta il passante a comprare il quotidiano.

*Devi fare il passaggio da giornalista a imprenditore, trasformarti da una visione passiva a una attiva, sfruttando quella che oggi è una categoria con molteplici vantaggi.*

- L'edicola è considerata per Legge un bene di prima necessità.
- Gli edicolanti possono ampliare la propria tipologia di prodotti offerti: è possibile introdurre, fino al 40% della superficie del chiosco o del negozio, prodotti e servizi diversi e alternativi dall'editoria. Se ad esempio, hai un'edicola di 25Mq, fino a 10Mq li puoi destinare alla vendita di questi.
- Le edicole sono sempre aperte con una filiera unica. Sono chiuse solo quattro volte l'anno: il giorno di Natale, il Primo gennaio, il 16 agosto e il 2 maggio.

Aperte dalle 5 del mattino fino alle 19 dal lunedì al sabato: quante ore hai a tua disposizione per fare vendite, formarti, conoscere?

*Quindi quante opportunità puoi davvero realizzare?*

“Edicole&100” la puoi valutare non solo se sei già titolare di un’edicola, ma anche se hai un gruzzoletto da parte e vuoi investire, scegliendo poi se automatizzarla, mettendo dei collaboratori all’interno e delegando le attività con la tua supervisione, oppure gestirla in prima persona o “dare” un lavoro a un nipote, fratello, ecc.

*Ora l’azione rimane a tuo carico: decidi tu se salire a bordo.*