

RAZZA di IMPRENDITORE

HAI MAI SENTITO PARLARE DI
SQUADRA

?



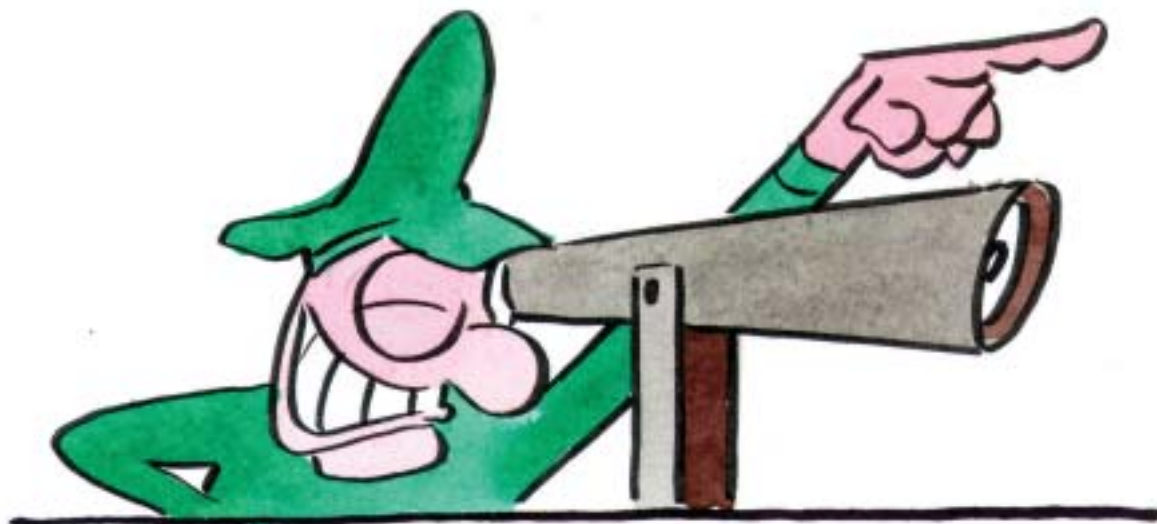
O FORSE SEI UN FUORICLASSE
TALMENTE FUORI DA ESSERE
IN **FUORIGIOCO?**

*ideato e scritto da Cesare Franchi
disegnato da Massimo Modula*



QUANDO SI SCEGLIE
UNA PROFESSIONE...
COS'E' CHE FA
LA **DIFFERENZA?**

PER FARE L'IMPRENDITORE.
BASTA ESSERE CONVINTI.



PER **ESSERE** IMPRENDITORE
NON BASTA LA FANTASIA...



... CI VOGLIONO LE QUATTRO



GERVELLO...
NON AFFIDARSI AL CASO...



PROGETTARE



COGLIONI...

LE SCELTE FATTE
VANNO PORTATE FINO IN FONDO



SENZA MOLLARE MAI



CUORE...

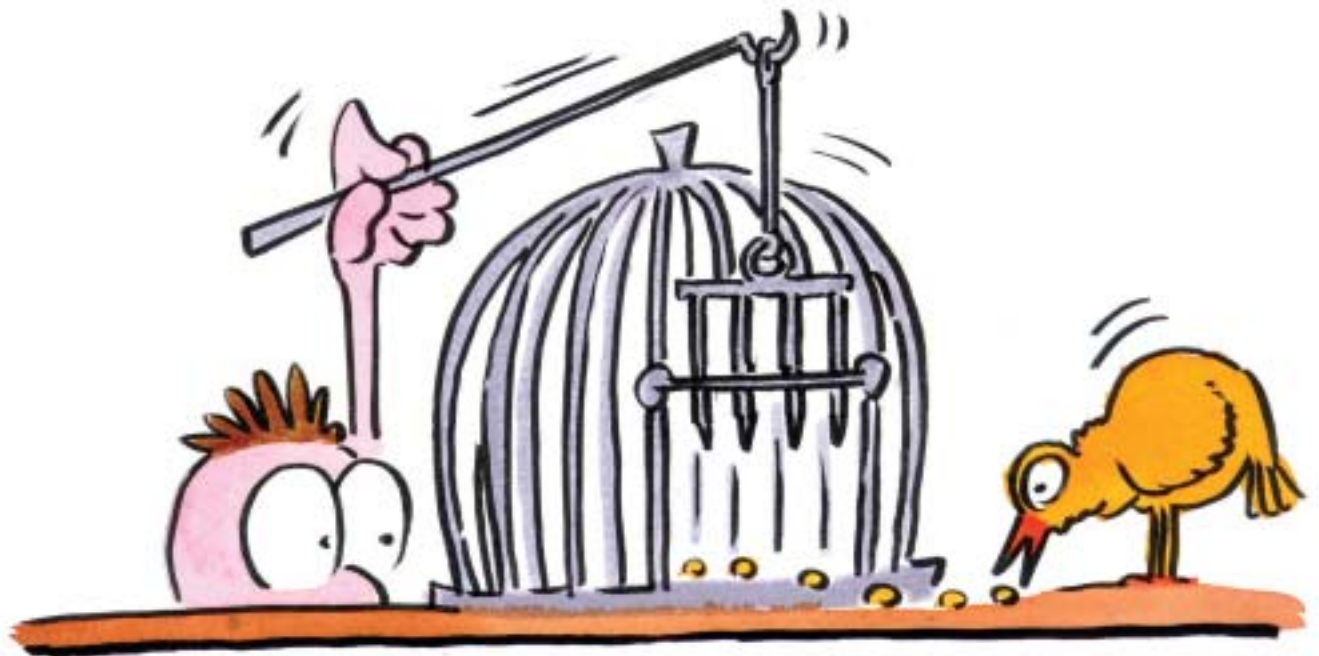
AMARE I TUOI COLLEGHI...



I TUOI FORNITORI...



AMARE I CLIENTI...



NON SMETTERE MAI
DI ESSERE CURIOSO...



PER CAPIRE A FONDO LE
LORO RAGIONI

SE HAI LE PRIME TRE

C...



LA QUARTA
VIEN DA SÈ !!!

GRAZIE PER IL CONZIGLIO
MA A ME È RIMASTA
SOLTANTO L'ULTIMA

G



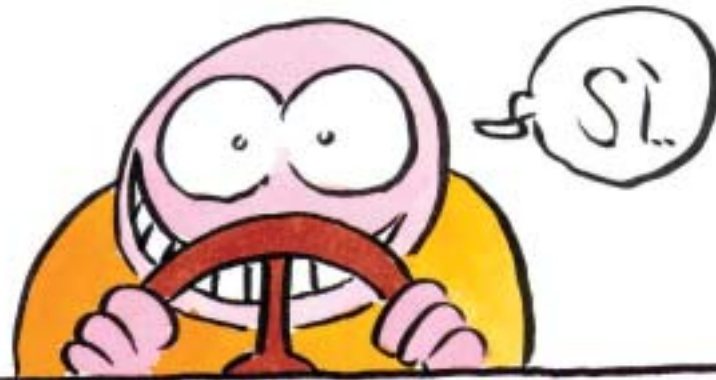
ALLORA COMPRA UNA VOCALE
...IL MERCATO TI ASPETTA

!

SI FA PRESTO A DIRE
BUSINESS...



GUIDA LA TUA **AZIENDA**...



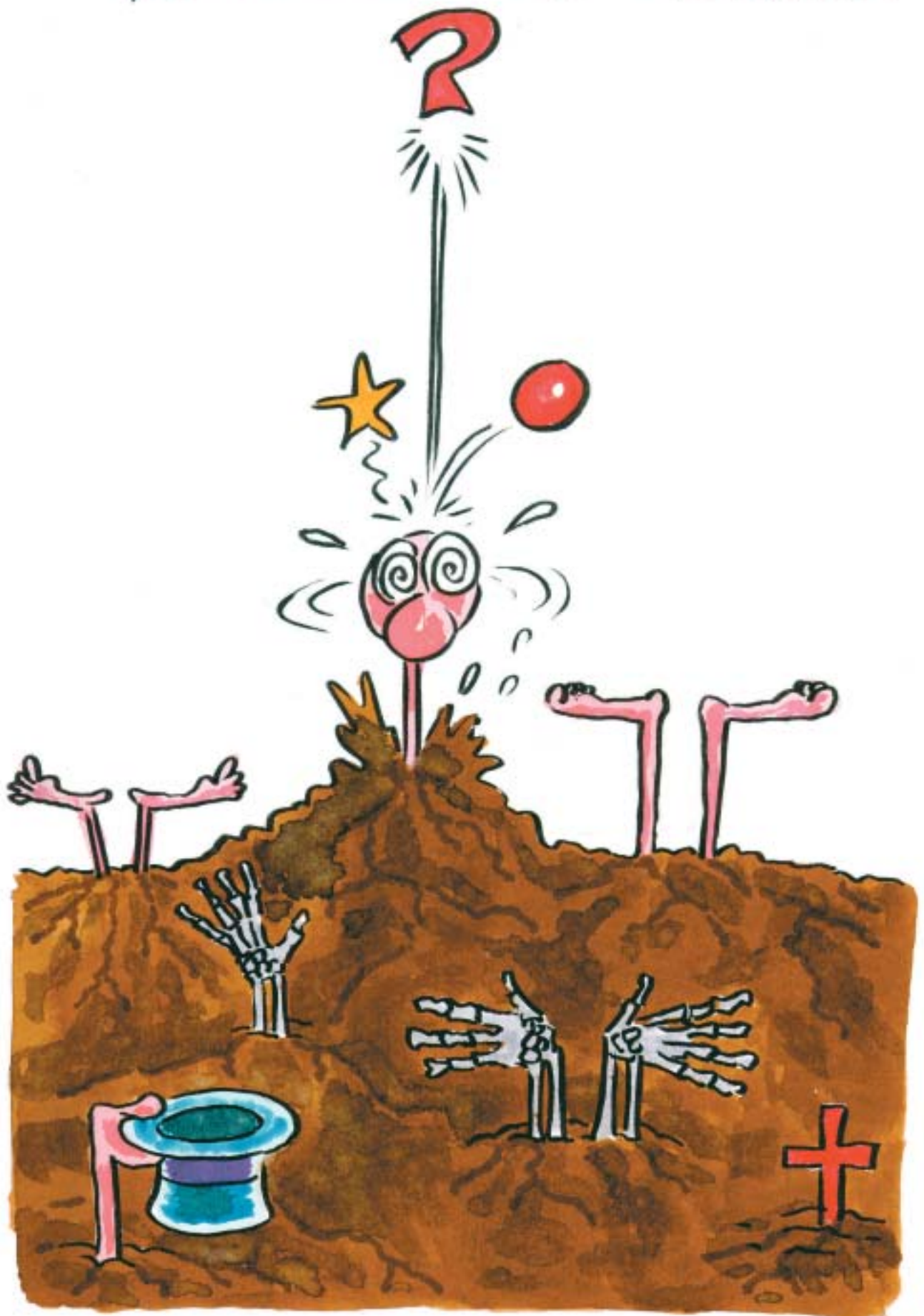
...MA SE NON SO NEANCHE
DOVE VADO A FINIRE...?



DA DOVE INIZIO?



QUANTO COSTA UN'AZIENDA



...DIPENDE DA QUANTI
SOLDI HO?



... OPPURE DIPENDE DA
QUANTO VALGO?



CHIEDILO AL MAGAZZINO



LO COMPRO?



BOH

E SE POI NON GIRA
QUANTO CI METTO A
RIVENDERLO?



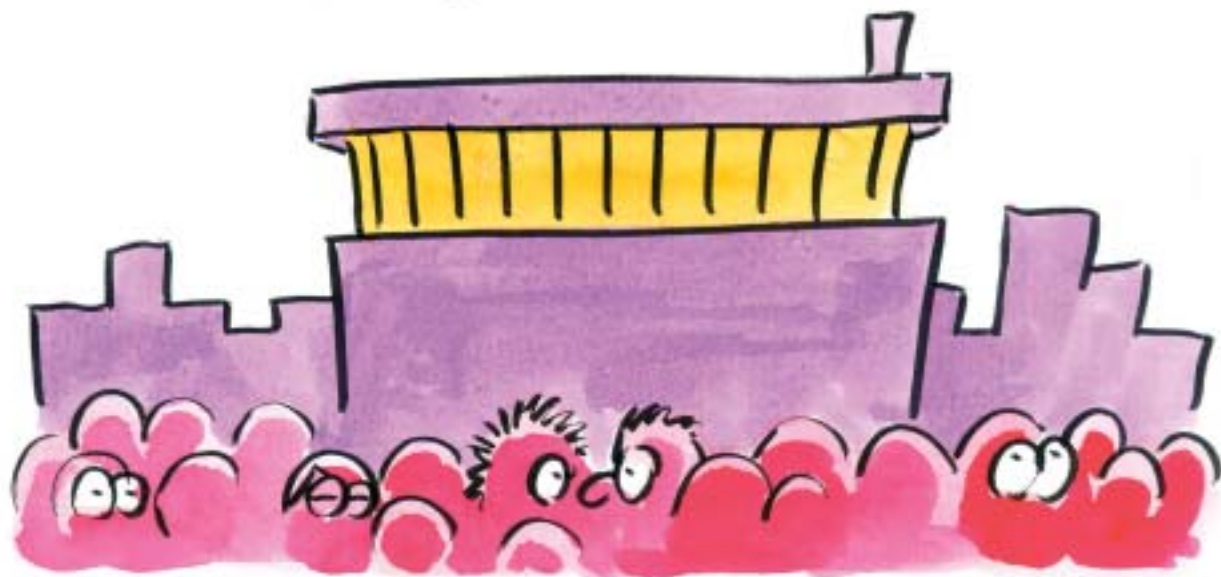
SE LO TROVI IN AFFITTO
SEI PIÙ AGILE E TATTICO!





PRIMA DEVI CAPIRE
DOVE

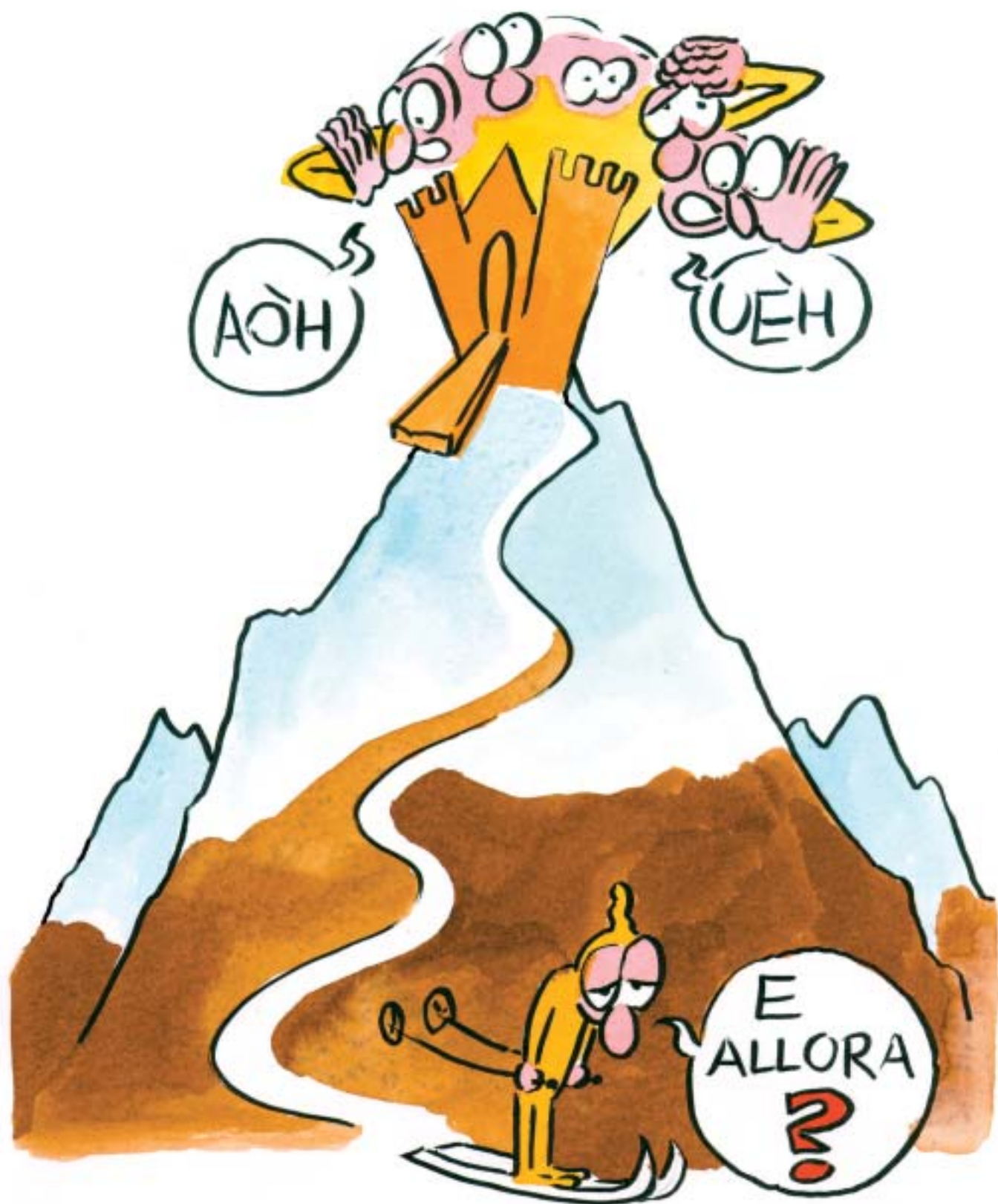
SE SCELGO UNA ZONA
AVVIATA HO CLIENTI
PIÙ FACILI...



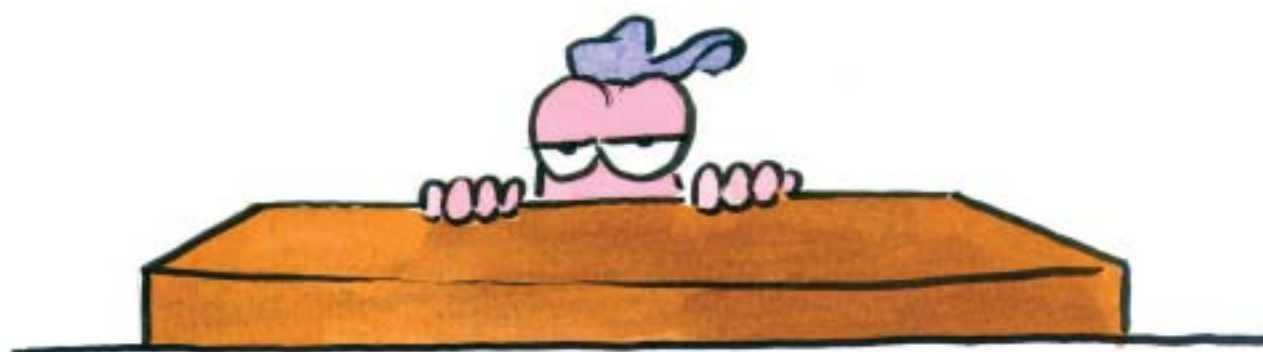
...MA ANCHE CONCORRENTI
PIÙ FACILI...



SE SCELGO UNA ZONA
PIÙ APPARTATA SONO
TAGLIATO FUORI



DECIDI:
FACCIO SOLO VENDITA
AL BANCO?



STO INSIEME AGLI ALTRI?



FACCIO MAGAZZINO CON
SERVIZIO IN ALTERNATIVA
ALLORA MI PIAZZO FUORI
DAL CENTRO...



... E SE LA MERCE NON
ARRIVA IN TEMPO?



HAI ORGANIZZATO
LE SCORTE?

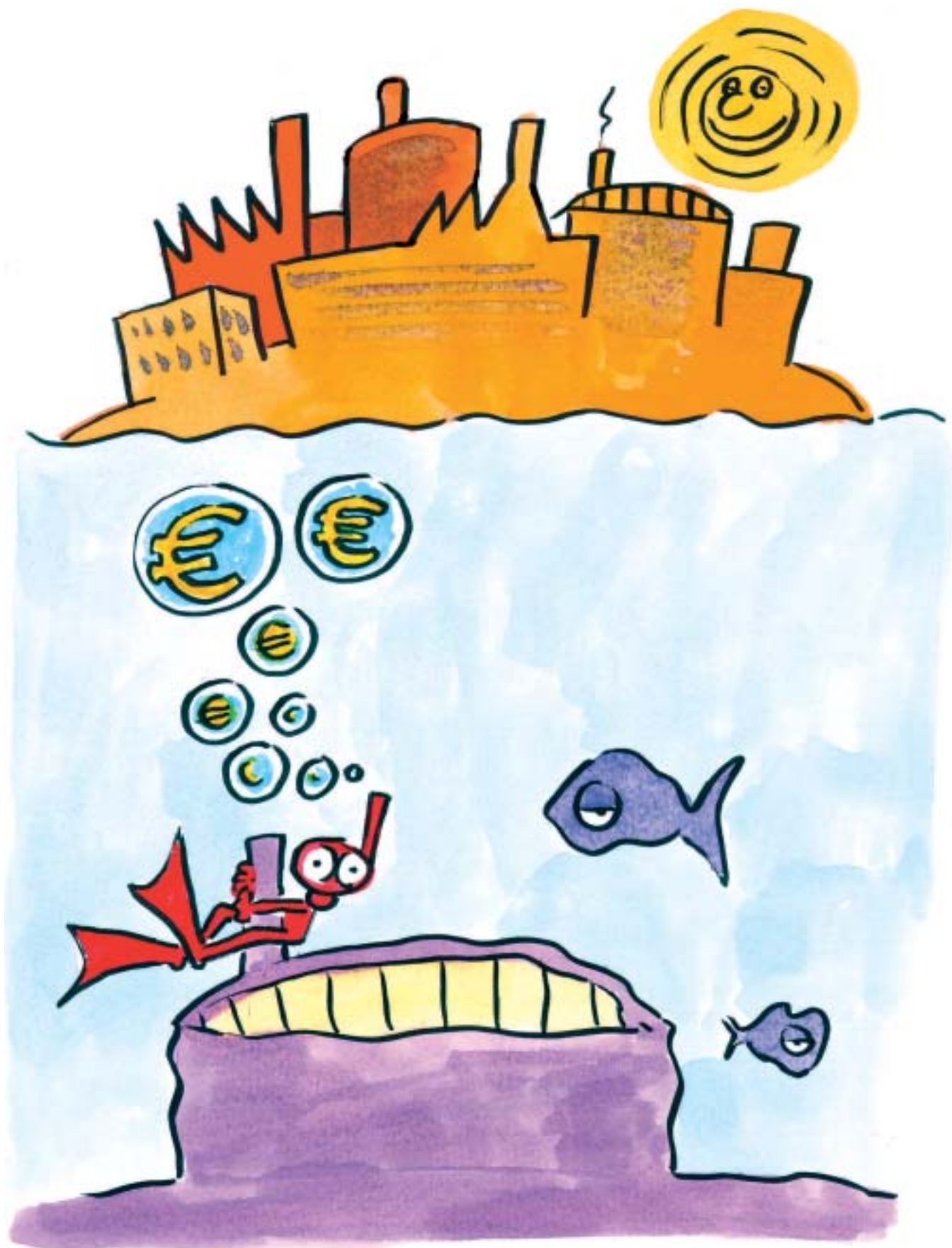


COME TE LA CAVI NEL
PICKING DA BANCO?



HAI SISTEMATO I PRODOTTI
IN ORDINE DI PRECEDENZA
PER LE ROTAZIONI?





CHE GRADO DI EFFICIENZA
HAI DA RECUPERARE?

A PROPOSITO, QUANTE
ROTAZIONI FAI?





HAI MAI PROVATO A FAR
LAVORARE UN MAGAZZINO
24 ORE SU **24** ?



...SE VUOI RIMANERE NELLA
SOLITA MEDIOCRITA'...

... SE INVECE SCEGLI
IL SALTO...



**SALTA
BENE!**



SI...
MA QUANTO
CULO MI
DEVO FARE
?

... SÌ MA QUANTO
RISPARMI?...



**E QUANTO
GUADAGNI?**

SEE... BLA BLA... MA QUANTO
MI COSTA STO' MAGAZZE' IN?



NON DEVI SUPERARE L'

1,4%

SUL FATTURATO
IN AFFITTO!!!

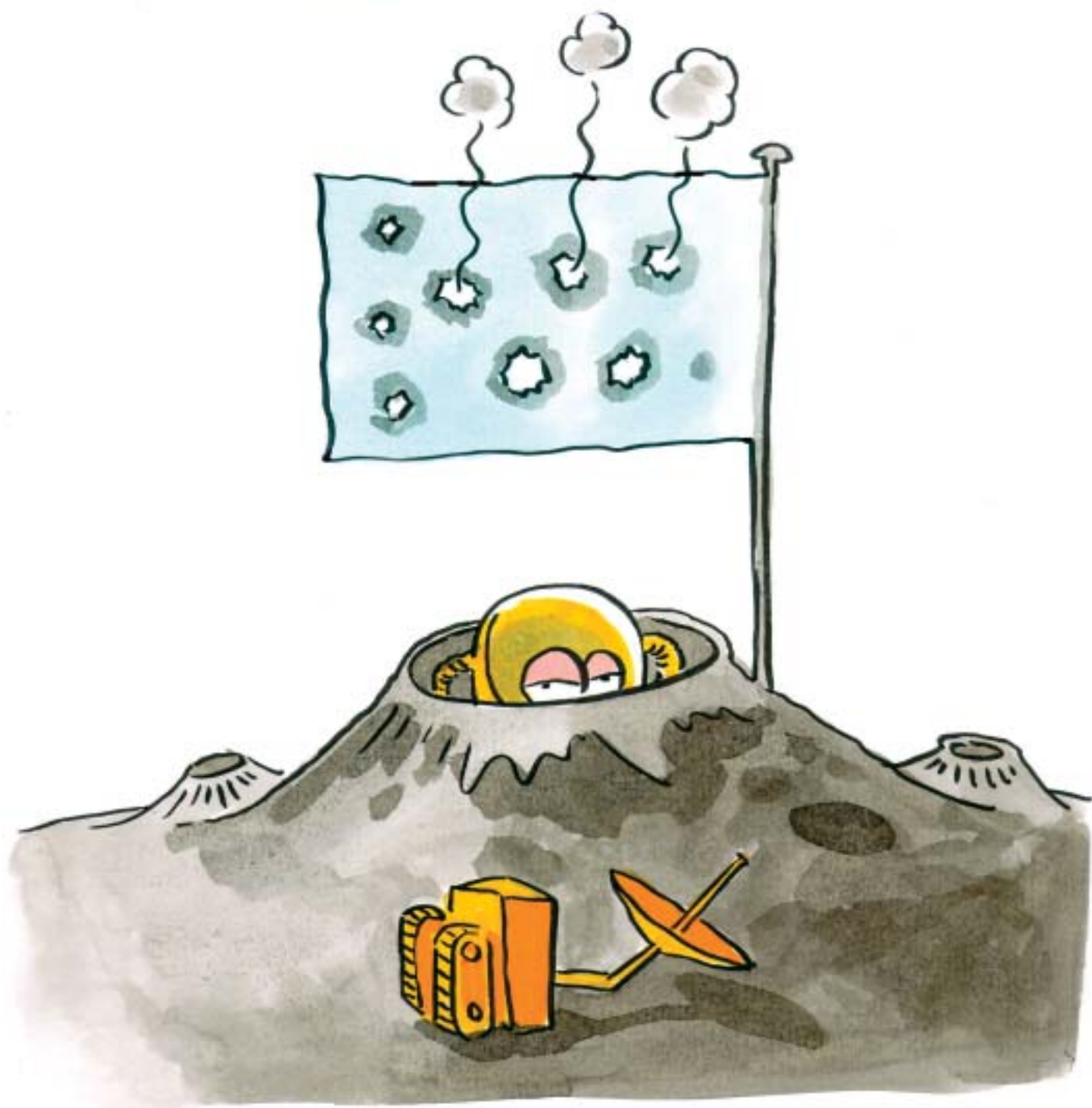
TUDDÈ



MA SE NON SO NEANCHE "QUANTO"
E "DOVE" POSSO GUADAGNARE MEGLIO

DUNQUE COME FO'?

CHIEDILO ALLA
ZONA



COME FAI A SCEGLIERE
LA ZONA GIUSTA?



C'È CHI HA FIUTO PER GLI
AFFARI?
ACCOMODARSI PREGOO...



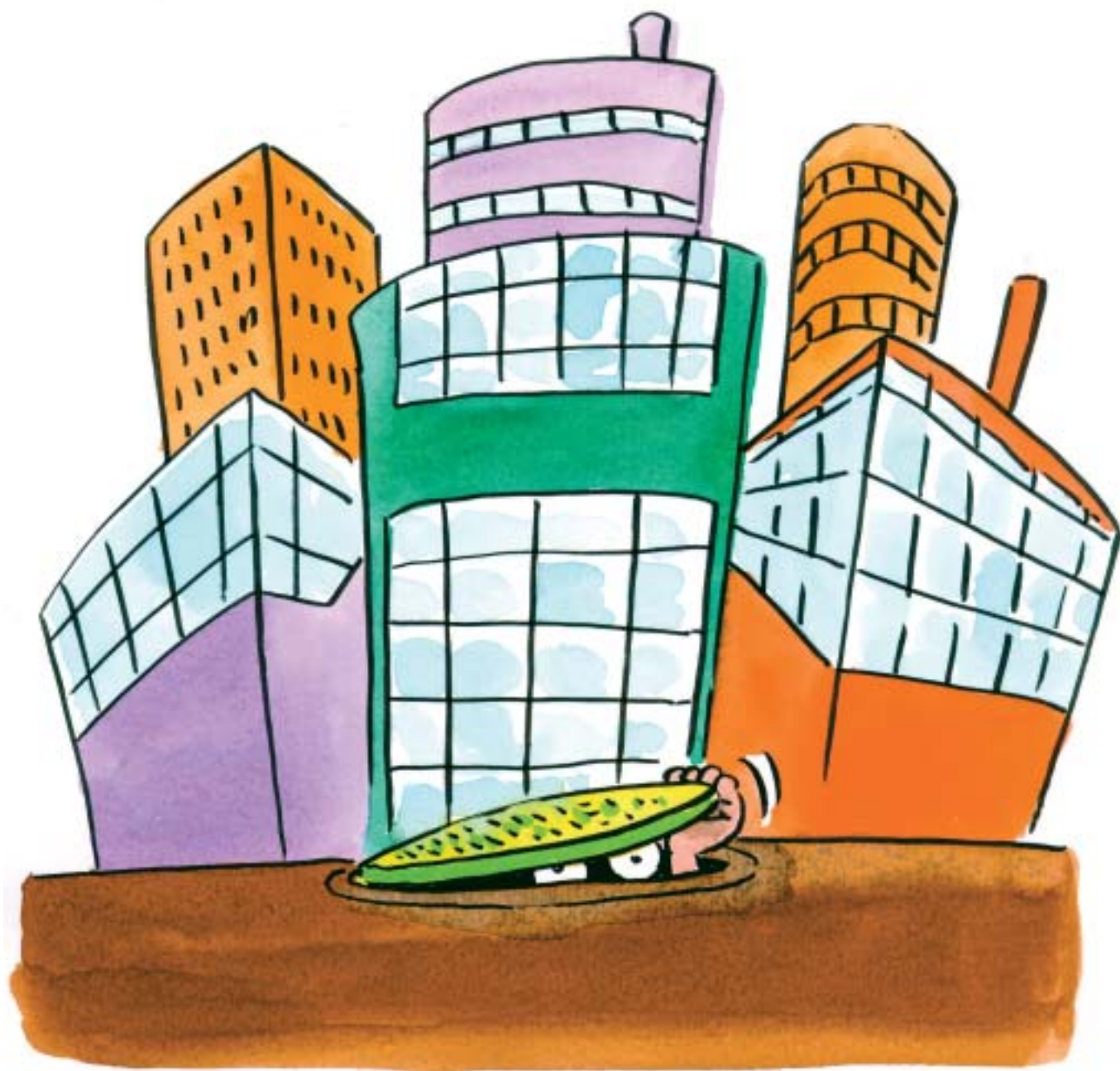
.. BUONA SATURAZIONE.



BUONA CONCORRENZA



BUON MAGAZZINO



BUON AFFITTO



BUON DIPENDENTI DA PAGARE



BUON ACQUISTO



BUONA OBSOLITUDINE



SE NON HAI OCCHIO



NON HAI SCELTA



DIPENDE DA
QUANTO SPENDO?



DIPENDE DA
QUANTO VENDO?



OPPURE DIPENDE DA
QUANTO VUOI
GUADAGNARE?!?

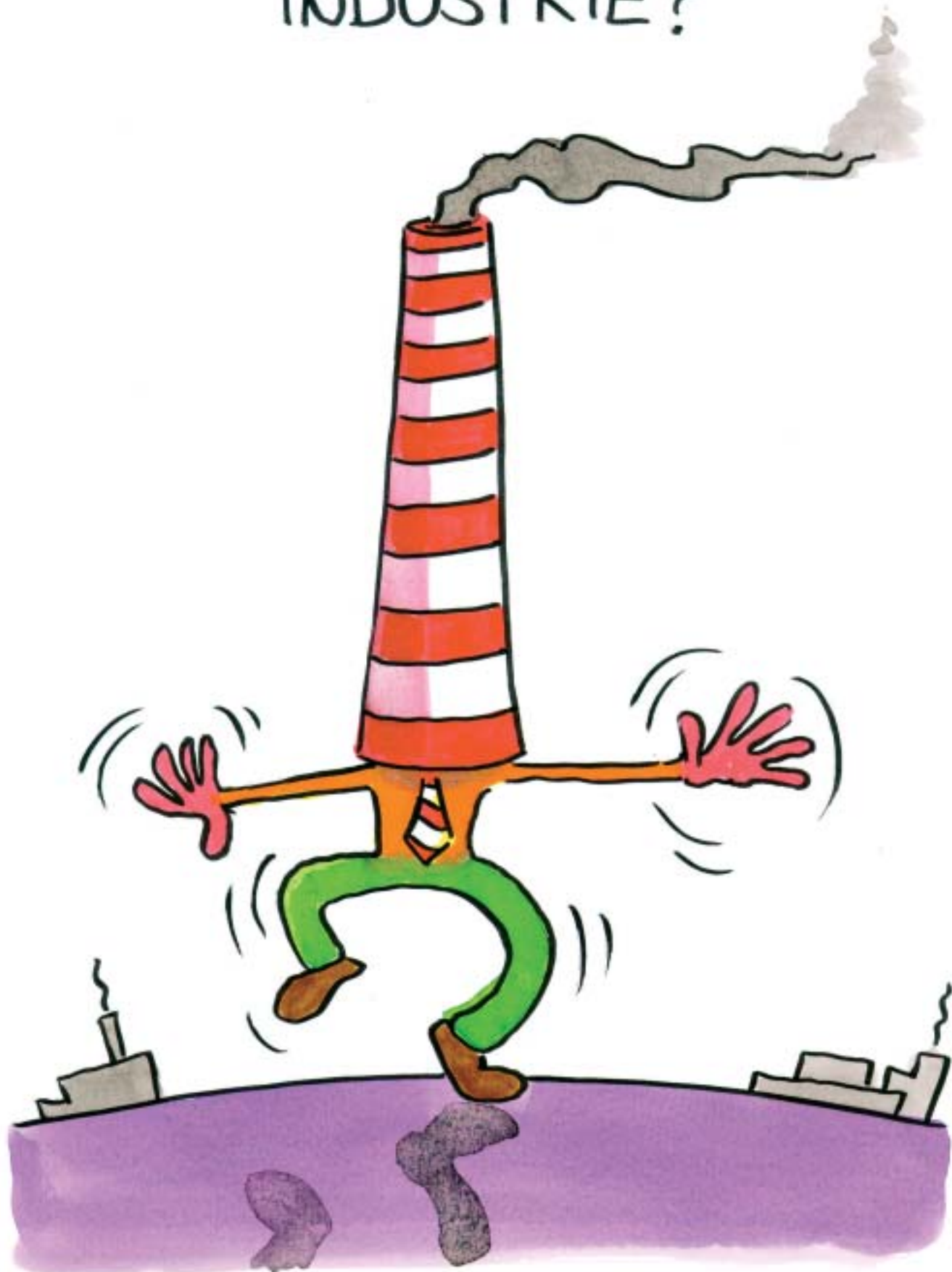


ADESSO CHE HAI VISTO
LA LUCE, PERCORRI LA
RETTA VIA...

INDAGINE DI ZONA...



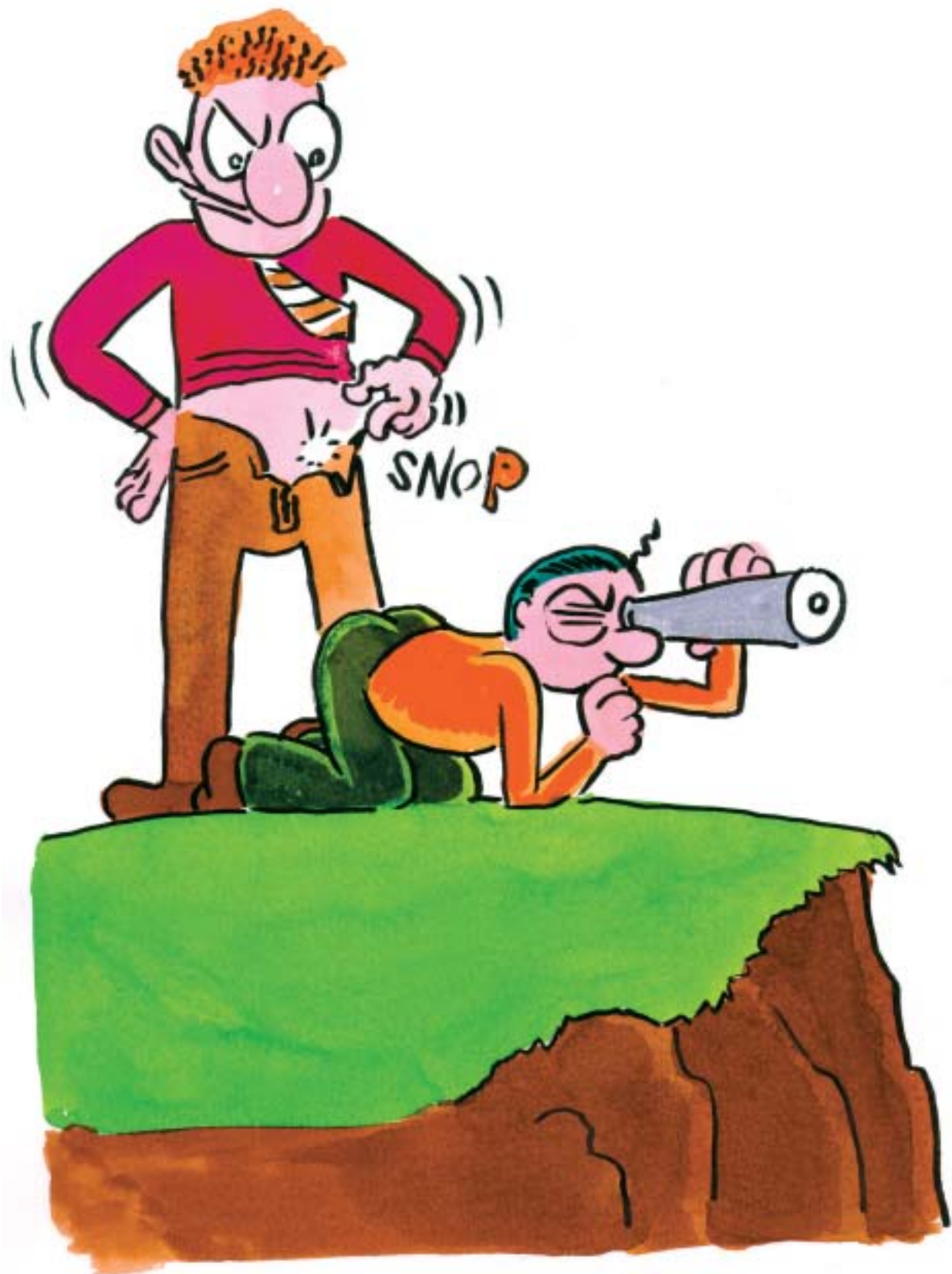
DOVE SONO LE
INDUSTRIE?



DOVE SONO
i CANTIERI?



DOV'È LA CONCORRENZA?



QUANTE LICENZE EDILIZIE
SONO STATE RILASCIATE?



HAI FATTO UN ELENCO
DELLE IMPRESE?



ELENCO INSTALLATORI
E RELATIVE INFO?



QUALI SONO I PRODOTTI
CHE TRATTANO?



IN CHE MODO SI STA
SVILUPPANDO QUELLA
ZONA?



CHE COSA MANCA
REALMENTE PER UN
MAGGIORE INCREMENTO?



IN CHE MODO POSSO
RAPPRESENTARE UNA
ALTERNATIVA PER QUELLA
DATA AREA?



DI QUANTO VOGLIO
PENETRARE?



PREPARATI ALLA
ZONA **NUOVA!**



SÌ MA... SARÒ
COMPETITIVO

?

CHIEDILO AL FATTURATO





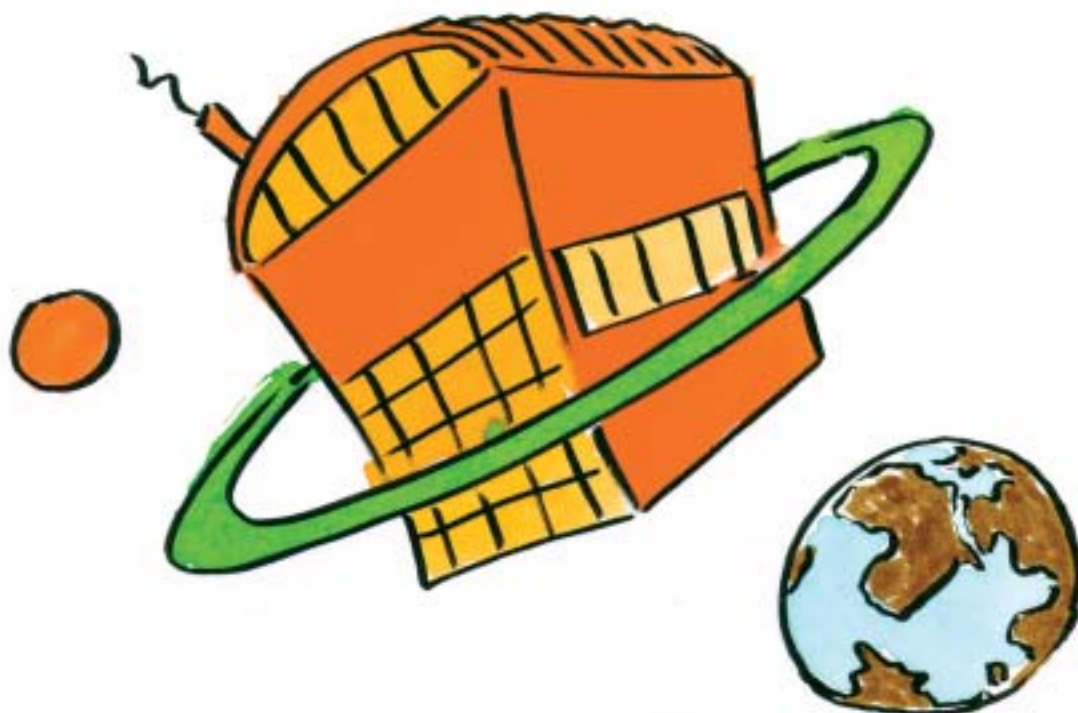
HO AUMENTATO LA GAMMA
DI PRODOTTI



HO ALZATO I PREZZI



HO AUMENTATO LE
ROTAZIONI DI MAGAZZINO



HO SPUTTANATO
PROVVIGIONI A VENDITORI
E INSTALLATORI



HO APERTO NUOVI
PUNTI VENDITA



CON LE PROMOZIONI
MI SONO ROVINATO



CON GLI SCONTI HO
RAGGIUNTO LIVELLI DA
RECORD

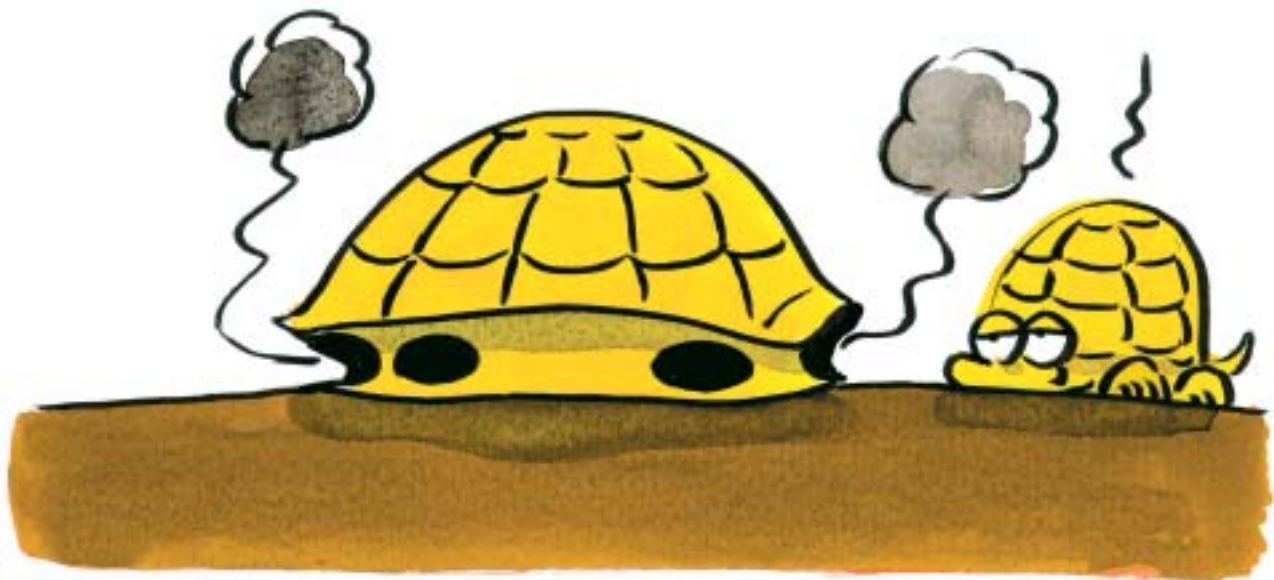


SONO PIENO DI CLIENTI

SLONZ



HAI VOGLIA A FARE
O' LIFTING, QUI IL FATTURATO
NON SI MUOVE!



CHE NE DICI DI FARGLI UNA
BELLA RADIOGRAFIA?

CONTROLLA LA LISTA DEI
TUOI PRODOTTI E RELATIVI
MARGINI...



STABILISCI UN MIX
FAVOREVOLE...



QUANDO TI PERMETTE DI
STARE DENTRO IL PUNTO
DI PAREGGIO!!!



CONTROLLA LA LISTA DEI CLIENTI



AD OGNI CLIENTE GRANDE
DEVE CORRISPONDERE UN
CERTO NUMERO DI CLIENTI
PICCOLI...



NATURALMENTE GLI
SCONTI SARANNO IN
FUNZIONE DEL PESO



IL MIX DELLO SCONTO È
LA PERCENTUALE CHE
DEVO RAGGIUNGERE DI
GUADAGNO



E SE DIMINUISCONO GLI
ORDINI?



SE LA MERCE COMINCIA A
PESARE?



SE LA ZONA NON RISPONDE?



DOVE SONO I MARGINI?



COSA ME NE FACCI
DEL MIX?



CHIEDILO ALLA CONCORRENZA



SE LA IGNORI...
LA PAGHI



SE LA TEMI...
TI COMPRA

GORG



MIRARE COLPI BASSI
PUO' ESSERE FATALE



SE PENSI CHE BASTI COPIARE
OGNI PICCOLA MOSSA



DOVRAI RIMANERE SEMPRE DIETRO

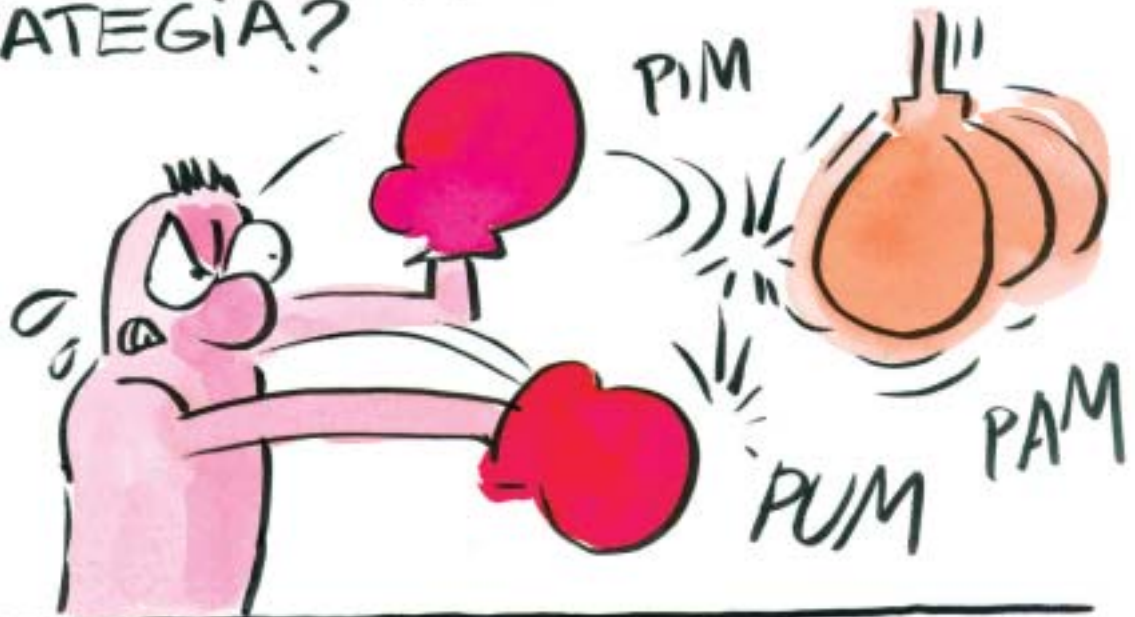


E CON QUALI STRUMENTI
POTRAI RAPPRESENTARE
UNA REALE ALTERNATIVA
PER I POTENZIALI CLIENTI?



CAMBIA PUNTO DI VISTA...

CHI SARA' SEMPRE NEI TUOI
PENSIERI, A DOGNI SCELTA
COMMERCIALE CHE DOVRAI
INTRAPRENDERE PER LA TUA
STRATEGIA?



CHI MEGLIO DI LEI TI DARA'
PROVA DI QUANTO VALI?



IMPARA A CONOSCERLA
MEGLIO DEL TUO
PARTNER



A COMINCIARE DA
COSA VENDE...

CHE PREZZI
FA...

CORAGGIO
CHI FA CENTRO
SE LO PORTA
A CASA



EXTRA



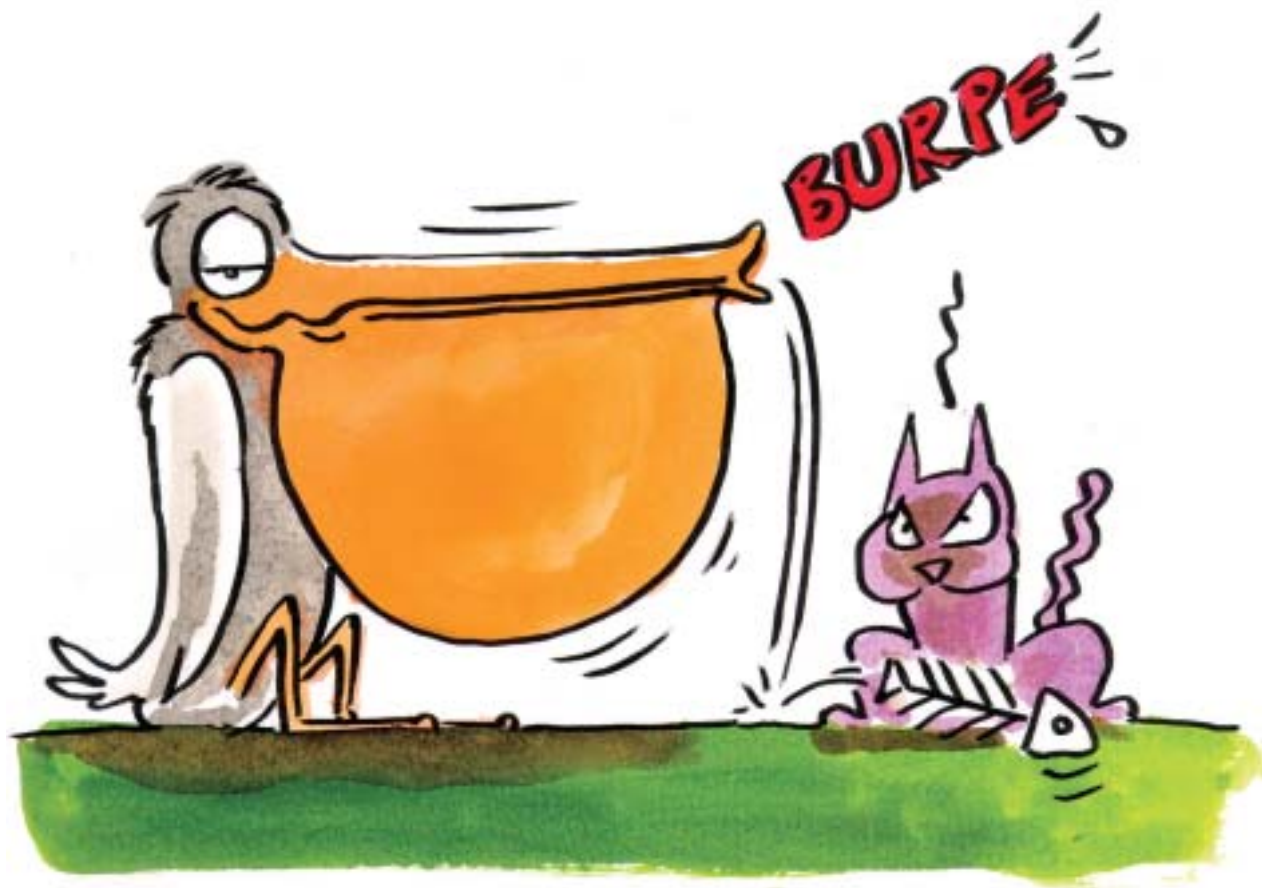
PROMOZIONI



SCONTI



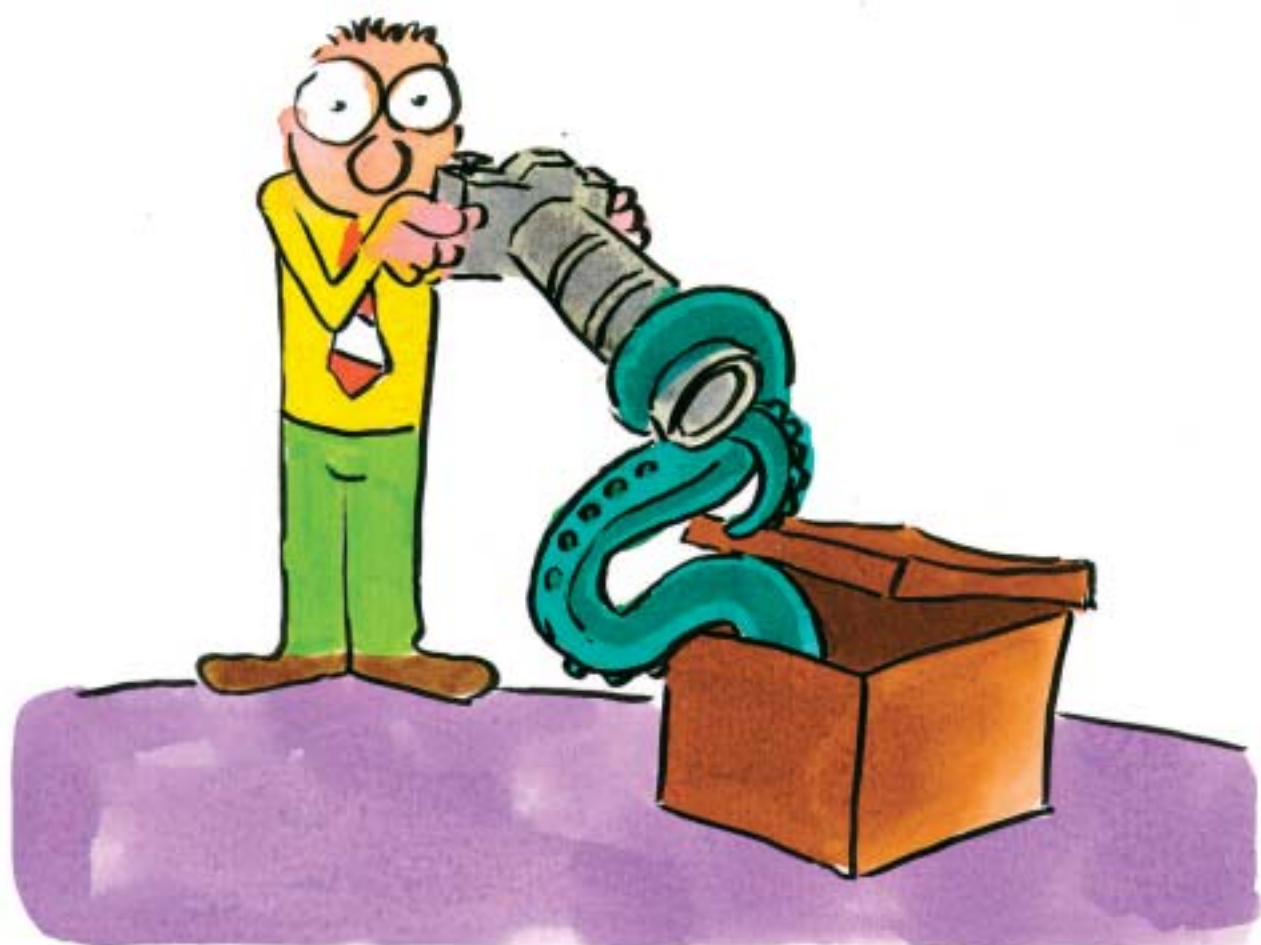
FATTURATO



CLIENTI



PRODOTTI



LE CAUSE DEI
SUOI SUCCESSI



E DEI FALLIMENTI



LE SUE INSICUREZZE



LE SUE LACUNE
PIU' NASCOSTE



SOLO COSÌ POTRAI
TROVARTI LA' DOVE LA
CONCORRENZA NON HA
QUEL CHE TU HAI DA
OFFRIRE...



CHIEDILO ALLE RISORSE



COME VA IL CAPITALE?



COME VA CON
LE BANCHE?



COME VANNO I PAGAMENTI
AI FORNITORI?



COME VANNO
I PAGAMENTI DEI CLIENTI?



QUANTI GROSSISTI
HAI?



CHISSA' QUANTO
RISPARMIO !!!

OTTIMIZZARE?



NON PIGLIAMO
PER IL CULO
LA GENTE

PER VENDERE TOCCA PRIMA
COMPRA'... SE SPENDO MOLTO
E POI NON VENDO?

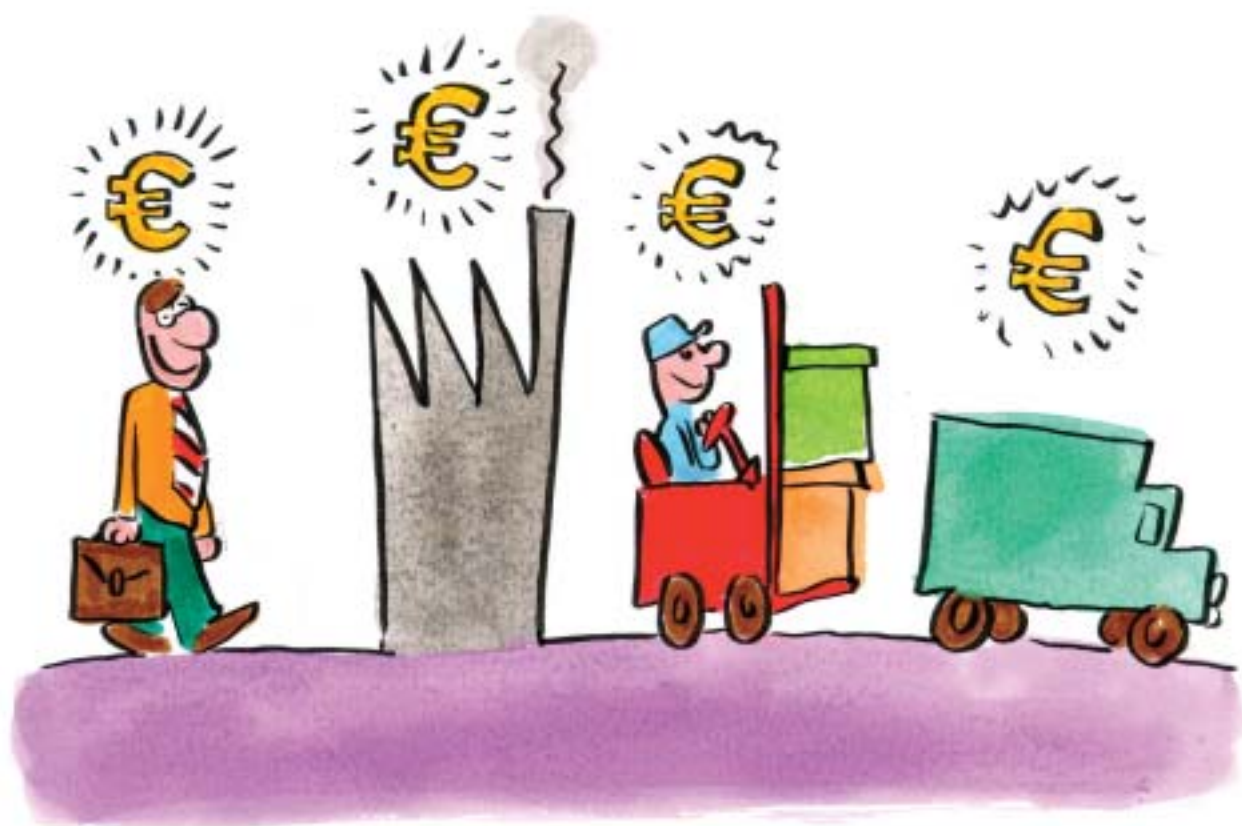


NON ERI TU QUELLO CHE
ANDAVA A ISTINTO?!?

OGGI DEVI PRIMA DECIDERE
A QUANTO VUOI VENDERE



E A QUALI COSTI DI
GESTIONE NECESSARI



POI REGOLI DI
CONSEGUENZA I TERMINI
DI PAGAMENTO MERCE



...E SE IL FORNITORE È NUOVO?
HO SEMPRE QUELL'INCOMBENZA,
TRA LA SCORTA E LA MERCE VENDUTA,
UNA PARTE RIMANE SEMPRE
FERMA...



ELEMENTARE CARO CALLAGAN
RADDOPPIA IL PROLUNGAMENTO
DEI TERMINI DI PAGAMENTO



...SÌ MA IL FORNITORE
POI SI FIDA?



DIPENDE DA QUANTO SEI
CREDIBILE



E INVECE IO A CHI DEVO
CREDERE?

CHIEDILO ALLA TUA SQUADRA



CHE FINE HA FATTO
LA TUA IDEA?



...LA TUA VOGLIA DI VINCERE?



CHE FINE HA FATTO
LA FIDUCIA IN TE STESSO?



i TUOI OBIETTIVI?



CHE FINE HA FATTO
IL TUO ENTUSIASMO?



LA TUA AUTOIRONIA?



CHE FINE HANNO FATTO
LE TUE CAPACITA'?



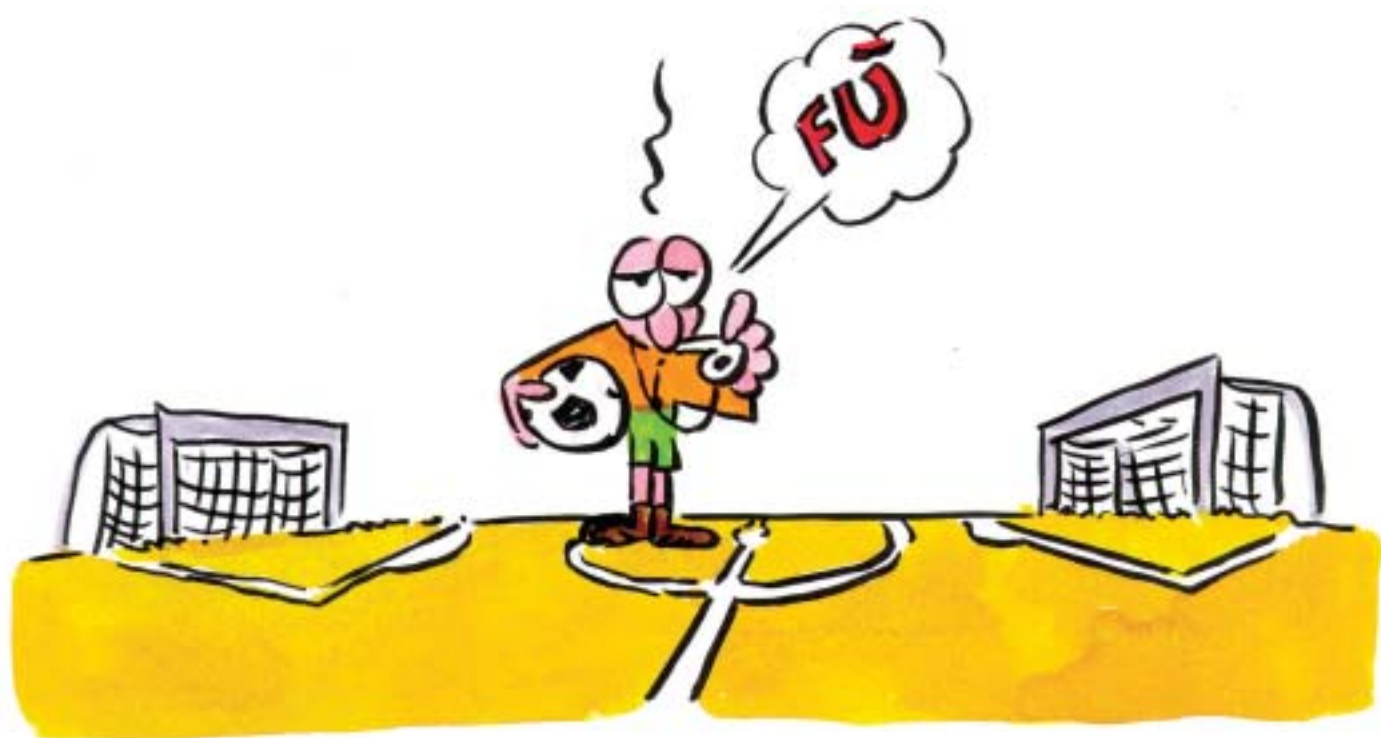
...i SUCCESSI OTTENUTI?



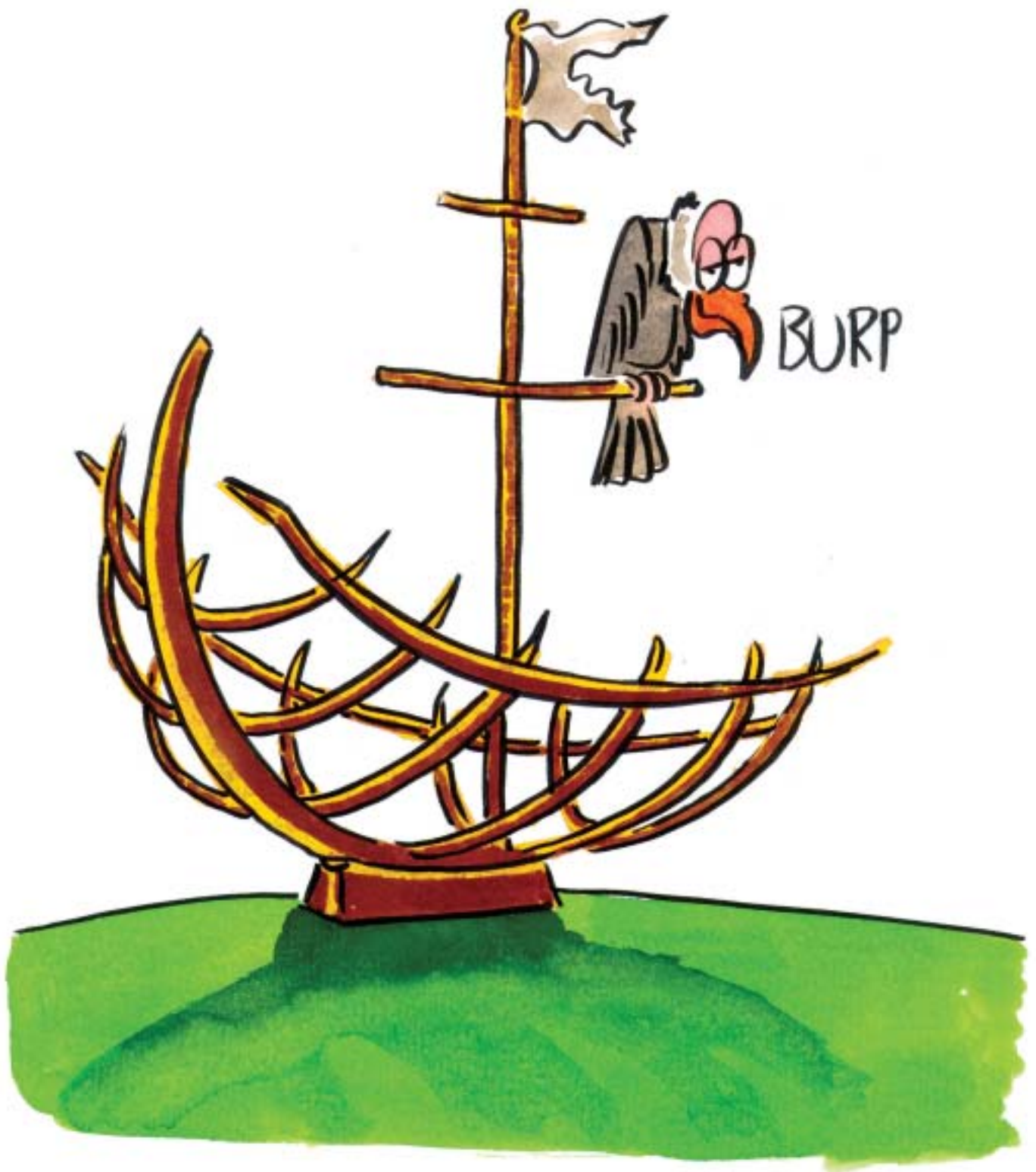
CHE FINE HANNO FATTO
I TUOI PROGETTI?



...LO SPIRITO DI GRUPPO?



CHE FINE HA FATTO
LA TUA LEADERSHIP?



COME STA IL TUO **VENDITORE?**



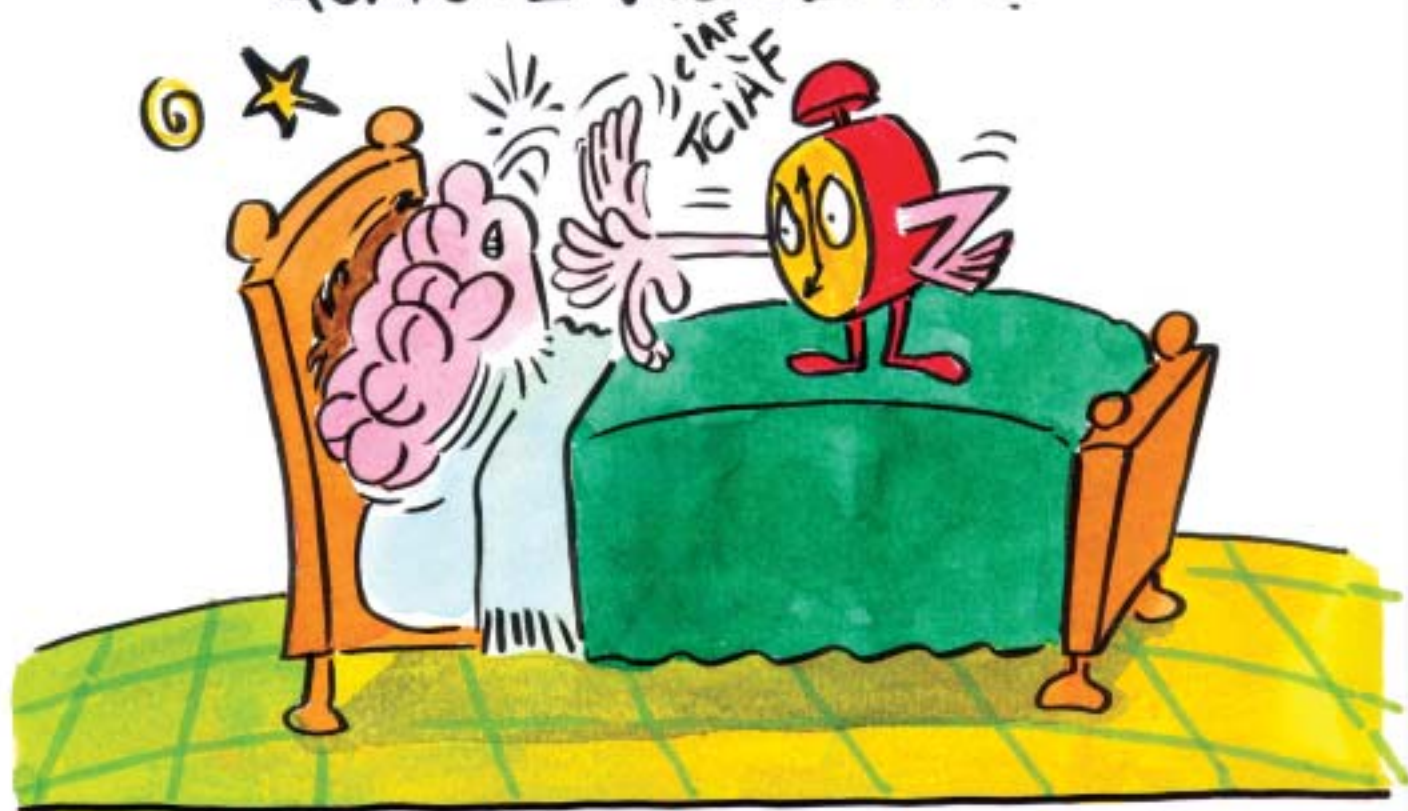
È CREDIBILE?



È MOTIVATO?



QUANTE VISITE FA?



QUANTI CLIENTI?



SE FA POCHI CLIENTI
S'AMMOSCIA...



SE FA MOLTI CLIENTI
SI PERDE





IL 1° ANNO TI COSTA IL **7%**



...2° ANNO **5,6%**



3° ANNO COSTO DEFINITIVO



..QUI' OCCORRE AFFIDARSI
AD UN VENDITORE NAVIGATO



... UNO DI QUELLI CHE SA TUTTO LUI...



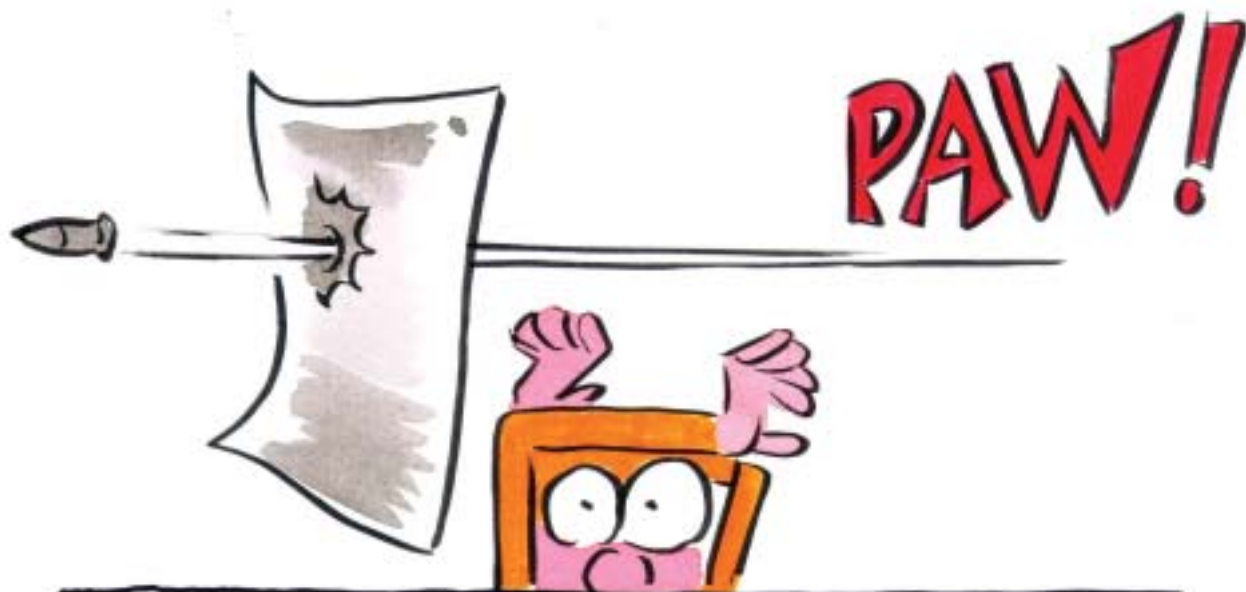
... CHI GLIELO DICE CHE HA SBAGLIATO STRATEGIA CON QUEL CLIENTE?



CHI GLIELO DICE CHE È MEGLIO CAMBIARE ABITUDINI?



CHI GLIELO DICE CHE DEVE
COMUNQUE, FARE LA RELAZIONE?



CHI GLIELO DICE CHE SE NON
VENDE SI DEVE TOGLIERE
DALLE PALLE?



HAI VOLUTO IL BARONE?

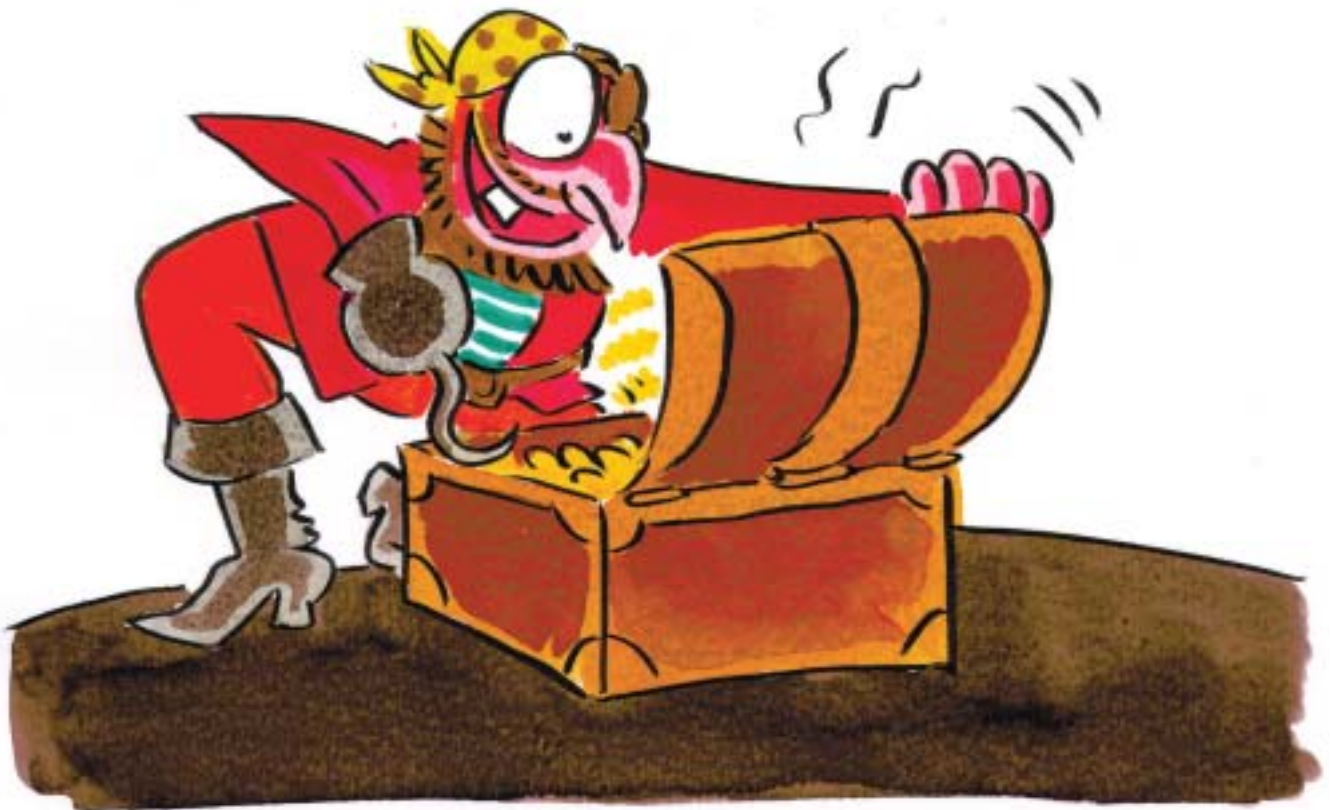


..E MO TE LO CUCCHI!

COME ORGANIZZERA' LA
SUA ZONA? ... IN FUNZIONE
DELLA CONCORRENZA?



...O SOLAMENTE DOVE
VENDE DI PIU'?



...A CHI VENDERÀ CON LO
STESSO PREZZO?



E CON QUALI CRITERI?



FINO A CHE PUNTO POTRAI
SPERARE NEL MIGLIORE
OFFERENTE?



**PRENDI UN VENDITORE
GIOVANE...**



FALLO CRESCERE INSIEME A TE...



ABBI FEDE MIO CARO...

IL TEMPO TI PAGHERA'



MA NON DOVRAI COMUNQUE
ADAGIARTI SUGLI ALLORI...



SAREBBE A' DDÌ?

**DAI UN'OCCHIATA
AL TUO INSTALLATO'**

...



20 CANTIERI...



1000 GROSSISTI
DIVERSI



...DI NOTTE SONO INCUBI
CHE SI AVVERANO DI GIORNO:
GESTIRE CENTOMILA ORDINI...



GESTIRE I TERMINI DI
PAGAMENTO...



GESTIRE I CLIENTI...



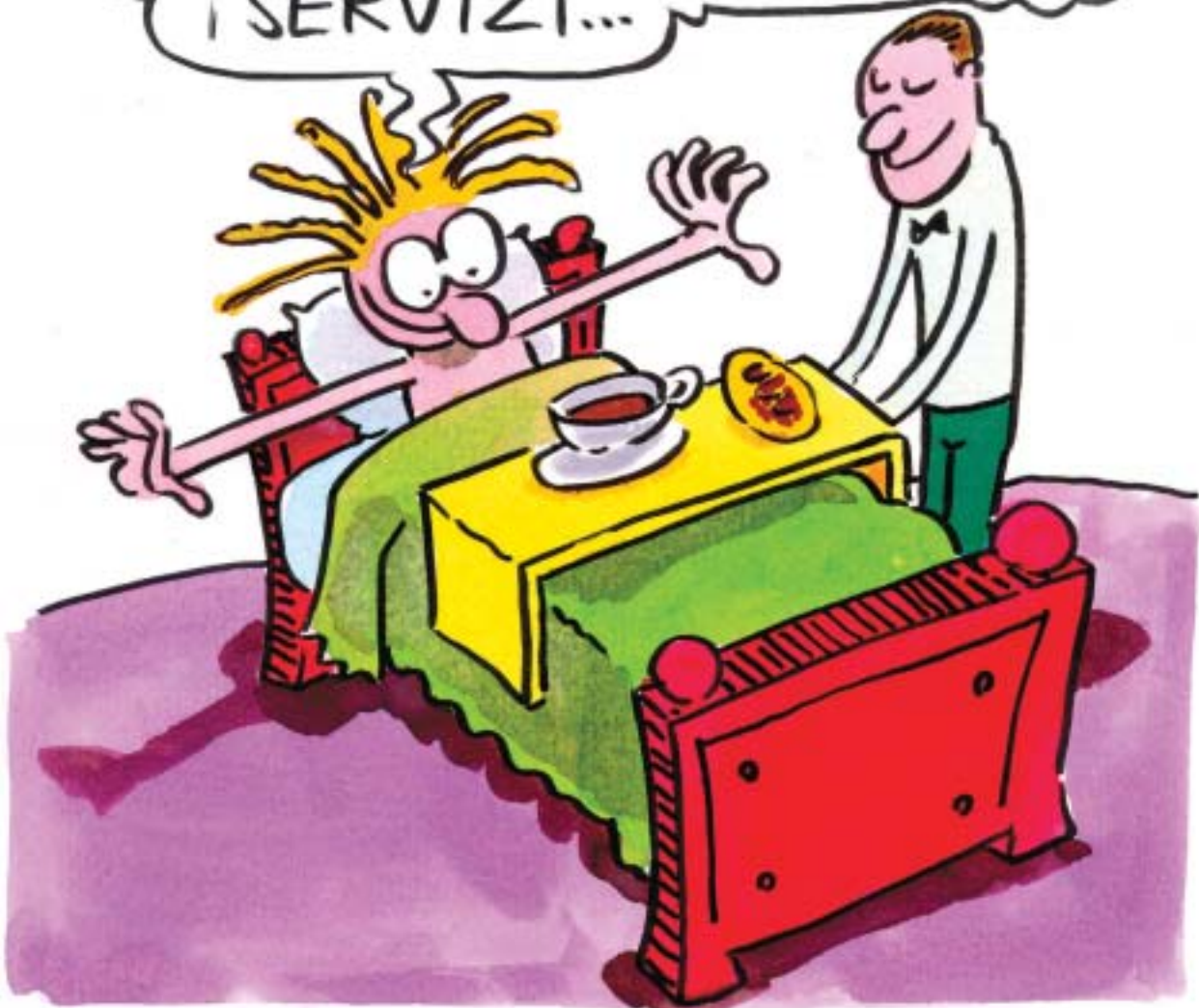
...GESTIRE I CANTIERI...



VORREI TANTO SVEGLIARMI
IN UN POSTO NUOVO...



DOVE C'È CHI MI ILLUSTR
I SERVIZI...



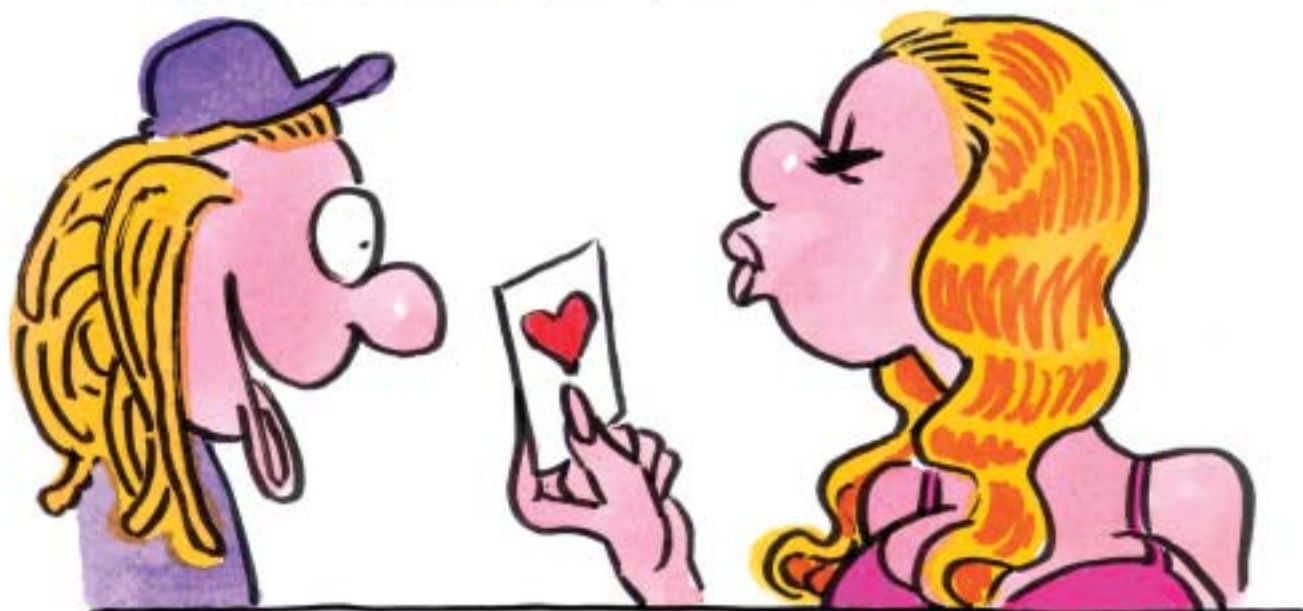
... CHE MI FA PAGARE A 6 MESI...



... CHE MI INSEGNA A UTILIZZARE
GLI STRUMENTI GIUSTI...



QUALCUNO CHE MI PARLI
DI CREDITO AL CONSUMO



...E LA SIGNORA MARIA CHE
SPENDE DI PIÙ E LAGNA DI MENO
PERCHÈ PAGA SOLO UN "TOT" AL
MESE...



QUALCUNO CHE MI
INSEGNÌ AD INCASSARE...



I SOGNI DELL'INSTALLATORE
SONO NELLE TUE MANI
CARO IMPRENDITORE...



... MA PIÙ ASPETTI...



..PIÙ SI ALLONTANANO...

HAI MAI INSEGNATO AD
UN INSTALLATORE COME SI VENDE
AD UN'IMPRESA?



...SE VUOI IMPARARE A NON
RIMANERE SOLO...



ORGANIZZA CORSI DI
FORMAZIONE NELLA
TUA AZIENDA!!!



SCEGLI I MIGLIORI...



AIUTALI A **CRESCERE**



GESTIONE CANTIERE



GESTIONE OPERAI



COME FINANZIARE UN CANTIERE



GESTIONE DELLA GARANZIA DELL'INSTALLAZIONE



IL CANTIERE SERVITO
AIUTA L'INSTALLATORE A
DORMIRE TRANQUILLO...



...E I SUOI SOGNI SARANNO
FINALMENTE UNA BELLA
REALTA'!



SI, MA COME POSSO
DARE AD OGNUNO LO
STRUMENTO GIUSTO?



COME POSSO ESSERE
ONNIPRESENTE?



COME POSSONO ESSERE
TUTTE QUESTE CAPACITA'
IN UNA SOLA PERSONA?

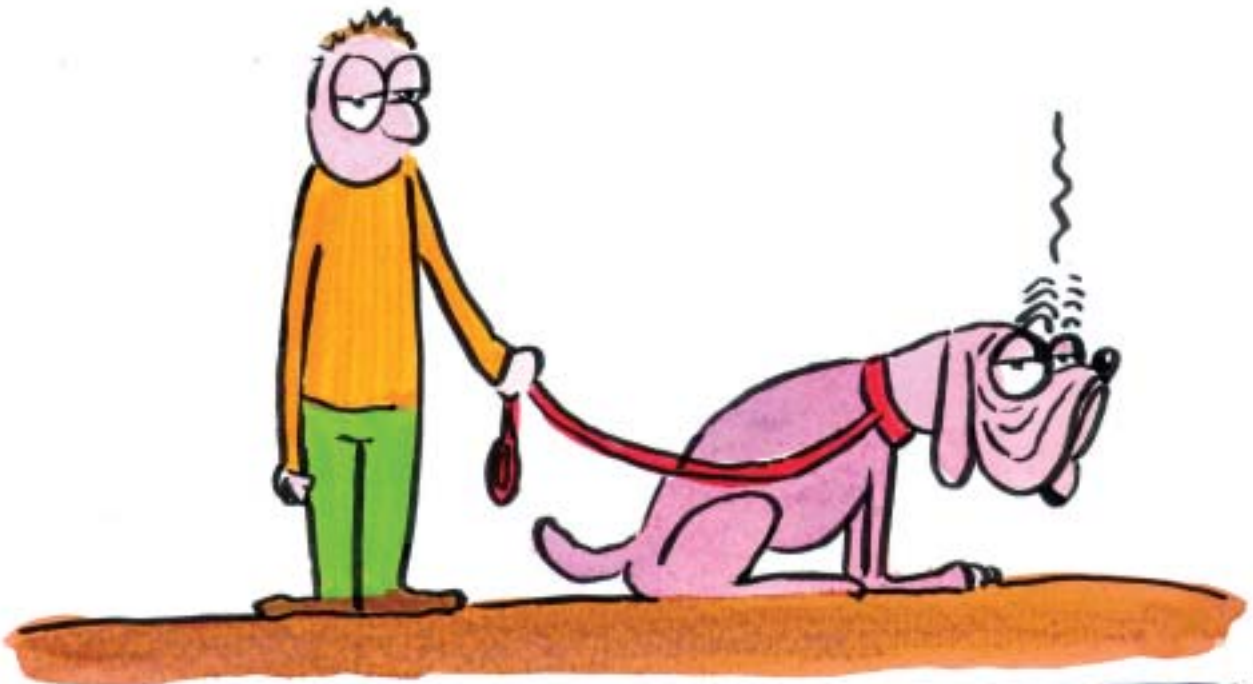
HAI MAI SENTITO PARLARE
DI **SQUADRA**

?



O FORSE SEI UN
FUORICLASSE TALMENTE
FUORI DA ESSERE IN
FUORI GIOCO?

HAI MAI PROVATO A CHIAMARE
I TUOI DIPENDENTI
"COLLABORATORI?"



NELLA SQUADRA VALE LA FIDUCIA

SE HAI FIDUCIA IN TE
STESSO...



..PERCHÈ HAI PAURA
DEGLI ALTRI?



FORSE TI LIMITI ANCORA
A DARE GLI ORDINI?



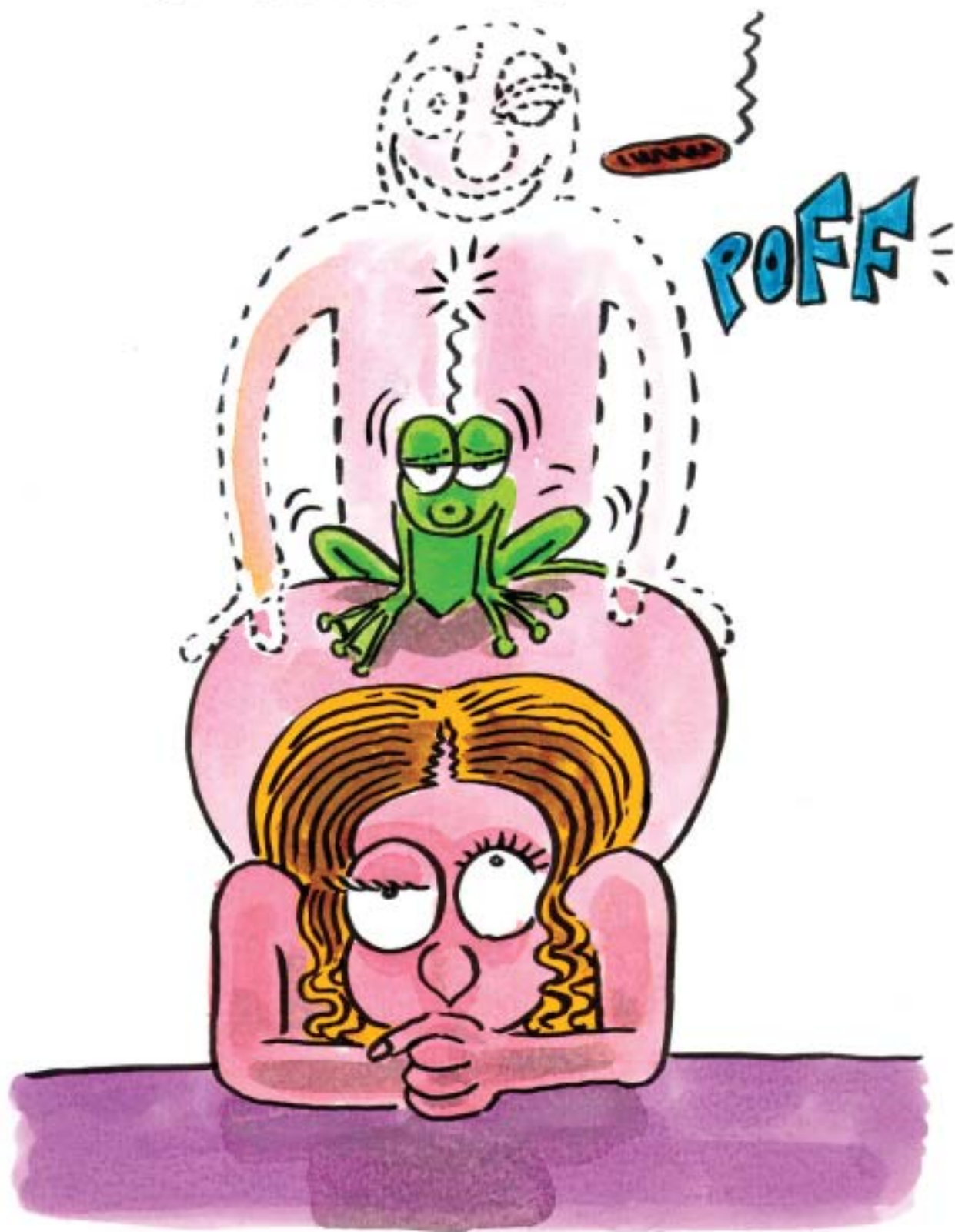
FORSE LA TUA UNICA
PREOCCUPAZIONE È
MANTENERE IL CONTROLLO?



CREDI DAVVERO CHE SPIEGANDO
QUELLO CHE SAI A CHI LAVORA
AL TUO FIANCO, DOMANI
POTREBBE NEUTRALIZZARE
LE TUE CAPACITÀ?



NON MI DIRE CHE LA
TUA UNICA PAURA E'
NON SENTIRTI PIU'
UN LEADER?



DAI UN SENSO AL
TUO RUOLO



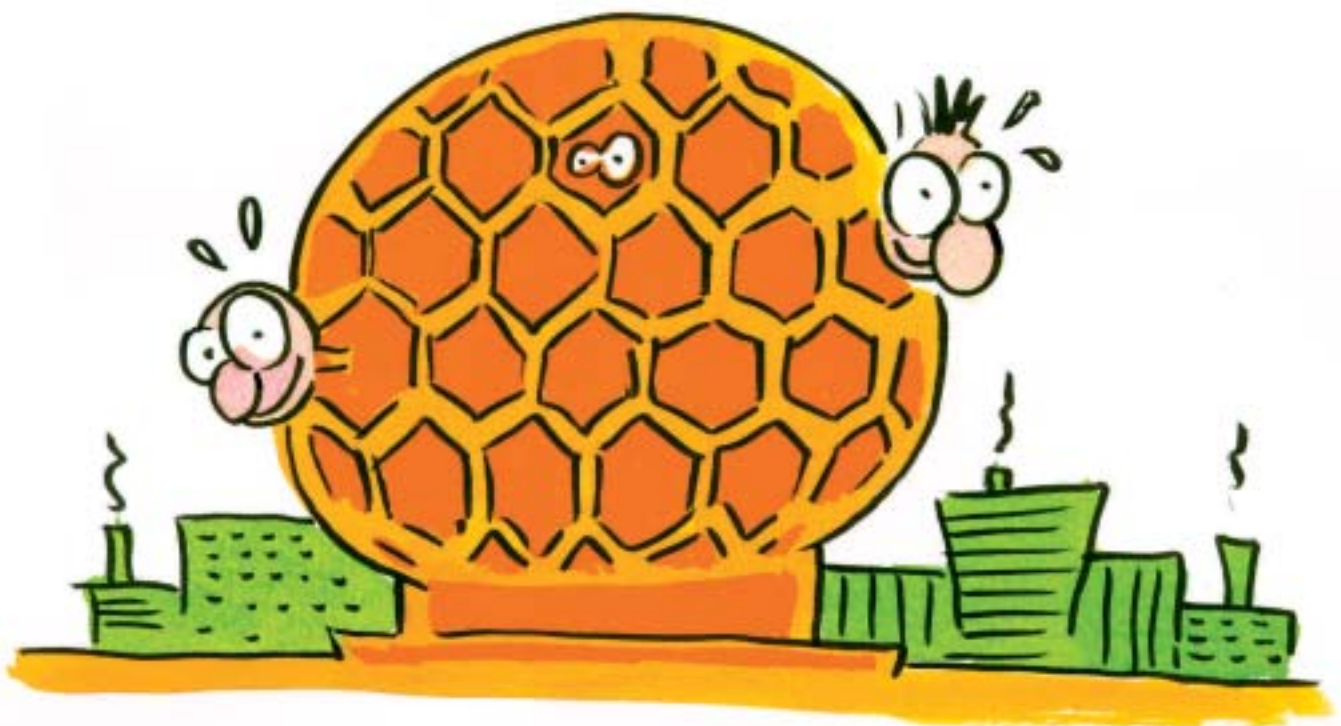
MOTIVA LE SCELTE CHE
SUGGERISCI AI TUOI
COLLABORATORI...



DAI GLI STRUMENTI PER
FORGIARE LE IDEE
INDIVIDUALI...



OFFRI LE OPPORTUNITA' PER
UNA CREATIVITA' COLLETTIVA



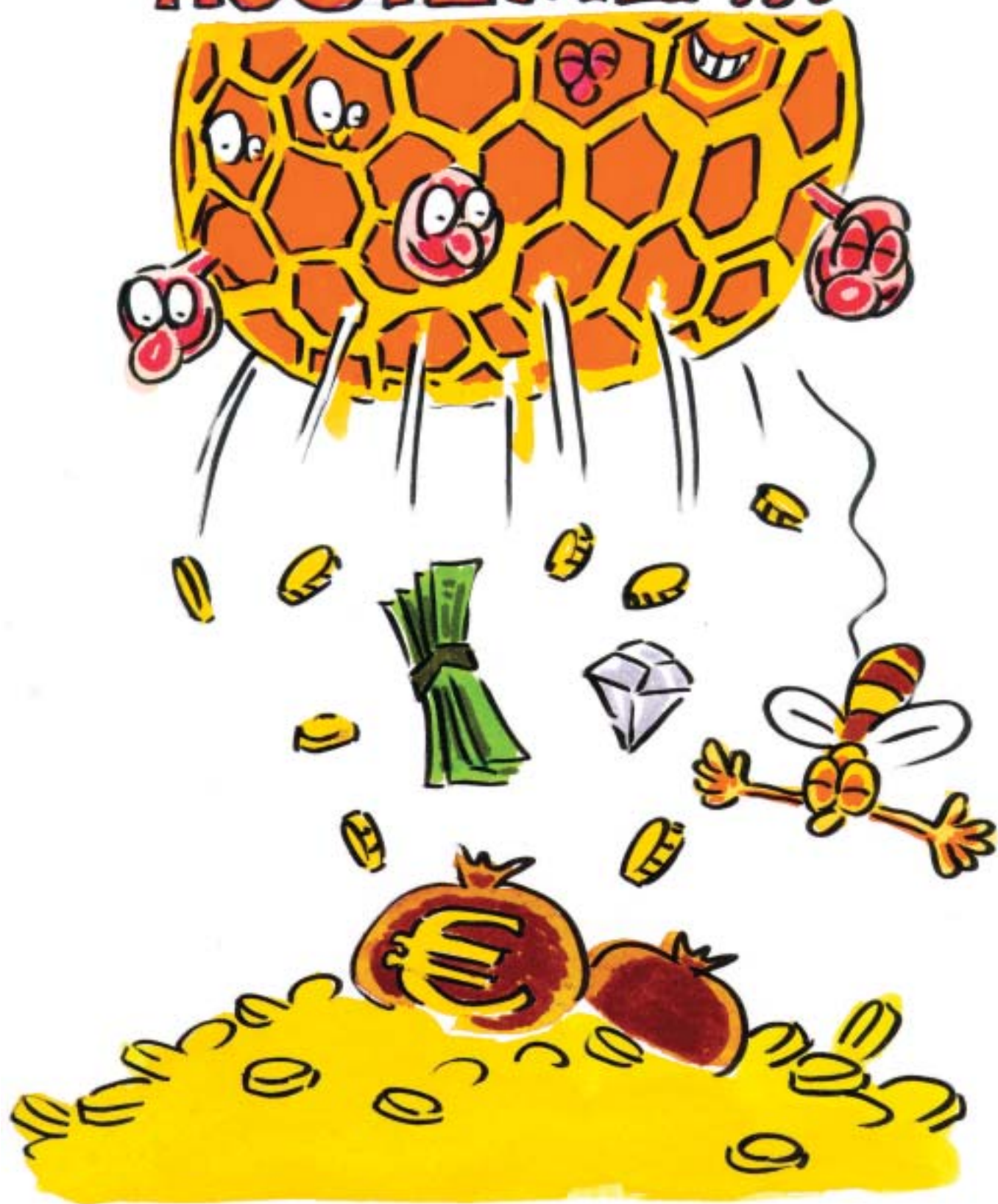
...DOVE ANCHE TU PUOI
CRESCERE...



..E DIVENTARE UN PUNTO
DI RIFERIMENTO ANCORA
PIÙ SALDO PER IL GRUPPO



PER VINCERE
INSIEME!!!



IO NON MI FIDO PIU' DEI
COLLABORATORI



DURANTE LE RIUNIONI, TUTTI
FAUNNO "SÌ" "SÌ" E POI TORNANO
I SOLITI PROBLEMI

ALTROCHE
SQUADRA

QUI TOCCA
TORNARE
ALLA VECCHIA
MANIERA!!!



OK. PADRONE TOCCA A TE...

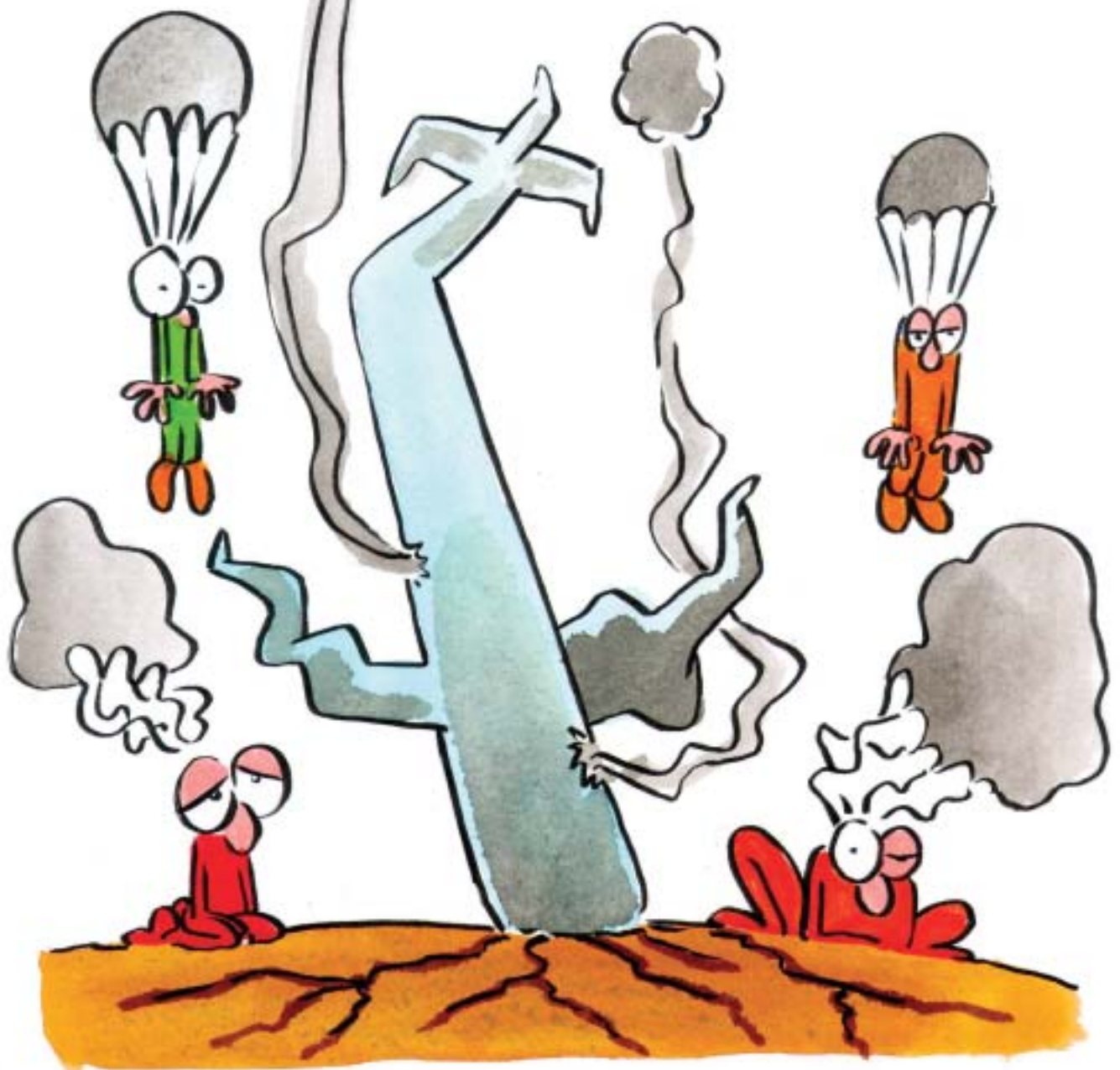
... FINCHÈ VA TUTTO BENE
SARA' MERITO TUO...



... MA AL PRIMO OSTACOLO
SARAI TU A DOVER RISPONDERE



...E TUTTA L'AZIENDA
SOCCOMBE



...METTITELLO IN TESTA:
NON PUOI LAVORARE DA SOLO!!

AUTORITA' ?



O AUTOREVOLEZZA?



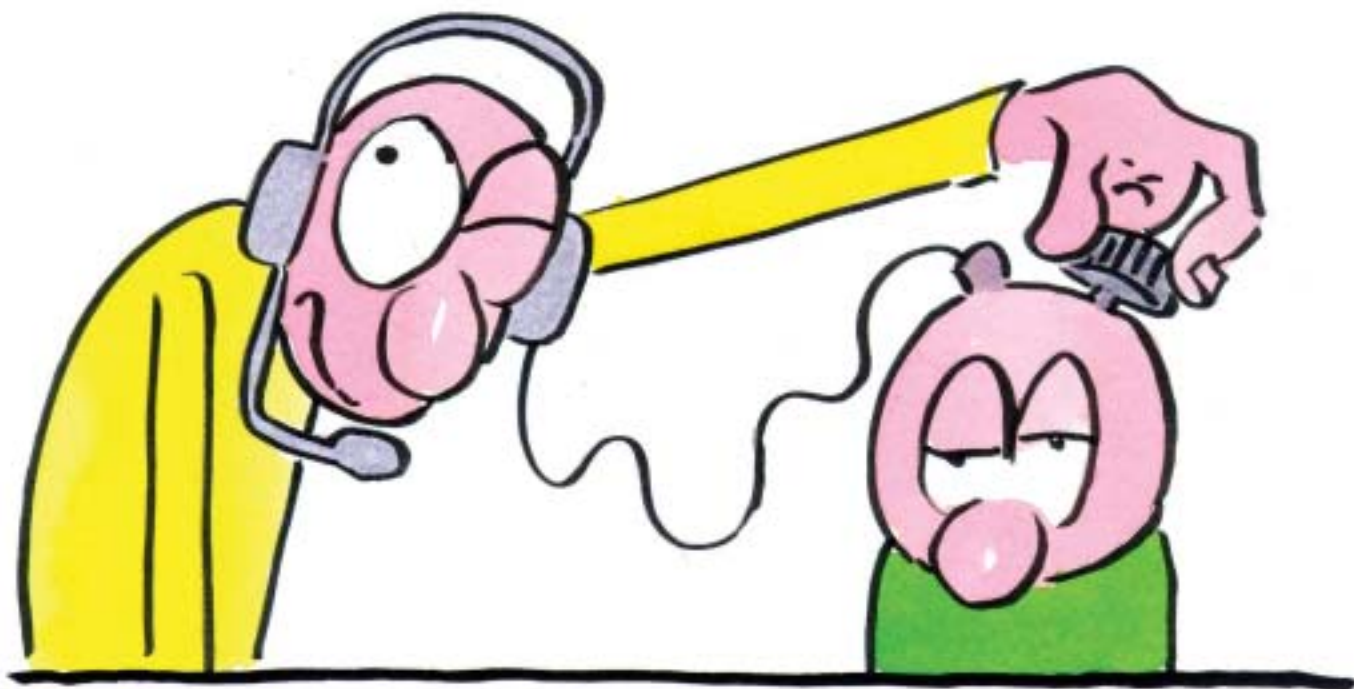
SE IL COLLABORATORE
NON PARLA E FA' SEMPRE
SÌ-SÌ...



IL PROBLEMA FORSE SEI
TU



...PRIMA DI CAPIRE COSA
DICONO I COLLABORATORI



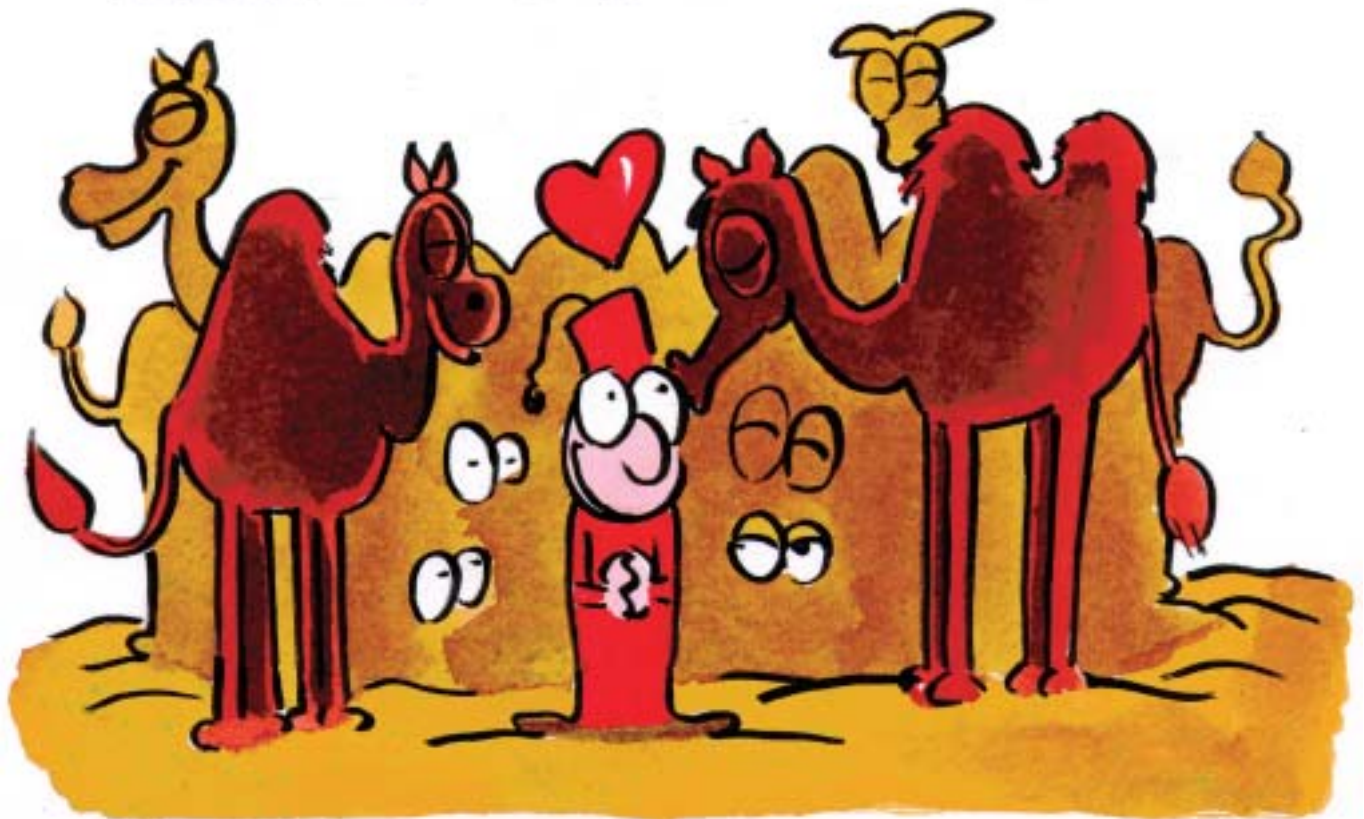
FORSE E' MEGLIO CAPIRE
COSA STIAMO DICENDO...



DARE GLI ORDINI
SODDISFA IL VOSTRO EGO?



SAPER SPIEGARE LE RAGIONI
DI UNA DECISIONE PRESA
SODDISFA L'INTERA SQUADRA



SÌ **CIAO**

INTANTO QUI OGNUNO
CONTINUA A FARSI GLI
AFFARI SUOI

E LA
PATATA
RIMANE
A ME!



FAI UN ELENCO DEI
COLLABORATORI EVIDENZIANDO
PER OGNUNO LE CARATTERISTICHE
COMPORTAMENTALI E PROFESSIONALI



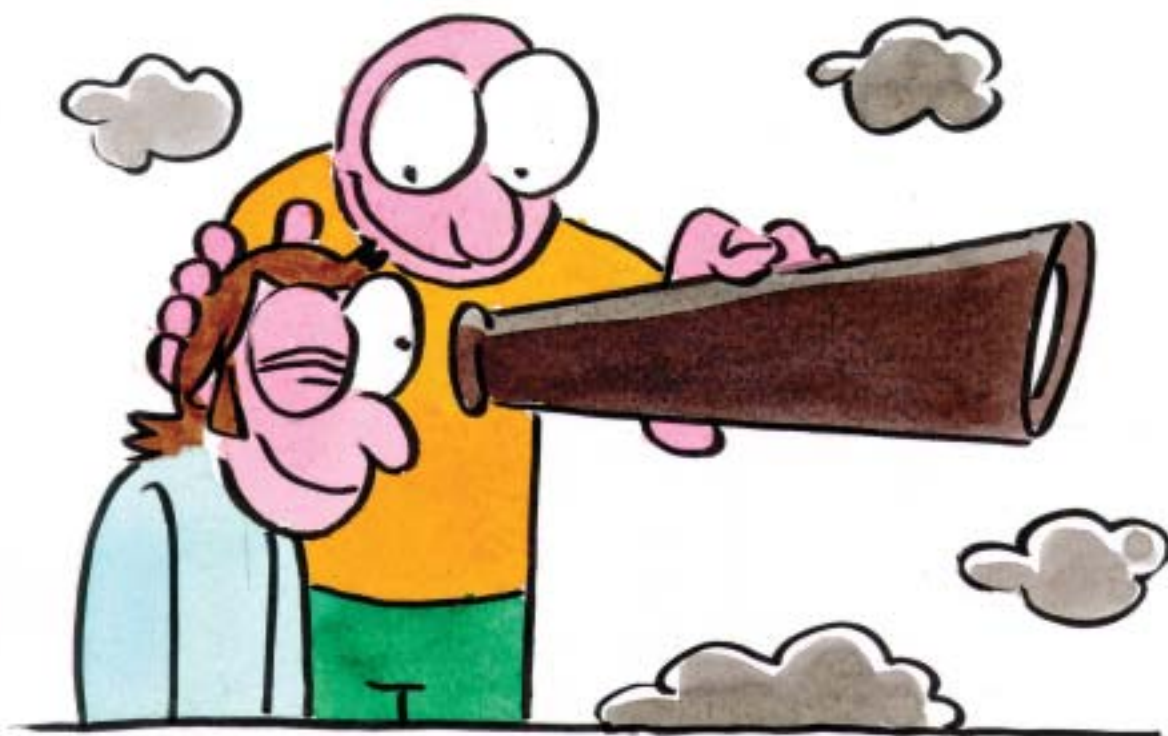
TROVATE IL TEMPO PER UN
COLLOQUIO PERSONALE PER
CAPIRE DOVE SONO LE
INCOMPRENSIONI E LE PAURE...



SCIUGLIETE OGNI MALINTESO
CHE PUO' DANNEGGIARE LA
SUA DISPONIBILITA'...



CERCANDO LA STRADA GIUSTA
DA CONSIGLIARE...



...OTTIMIZZANDO LE
SUE CAPACITA' FINO AD
ALLORA NASCOSTE



POSSIBILMENTE SENZA
DIVENTARE UN ASSISTENTE
SOCIALE ...

SE SI RIPROPONE IL
PROBLEMA PRECEDENTE E
NON CI SONO PROGRESSI...



UNA SEMPLICE E DIRETTA
DOMANDA SARA' PIÙ EFFICACE
DI OGNI IMPOSIZIONE...



... LO METTERETE DI FRONTE
A SE STESSO...

DAI AL COLLABORATORE
LO SPAZIO NECESSARIO PER
RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO...



NELL'INCONTRO SUCCESSIVO
VERIFICA I RISULTATI
DEL SUO OPERATO



SE LUI VOLTA PER VOLTA
TROVA DELLE SCUSE...
SIGNIFICA CHE NON VUOL
CRESCERE



..MA SE HA LE GIUSTE
QUALITA'...



..SI SENTIRA' MAGGIORMENTE
MOTIVATO...

...PASSO DOPO PASSO LE
MOTIVAZIONI SARANNO
ALIMENTATE DA UN CRESCENTE
ENTUSIASMO...



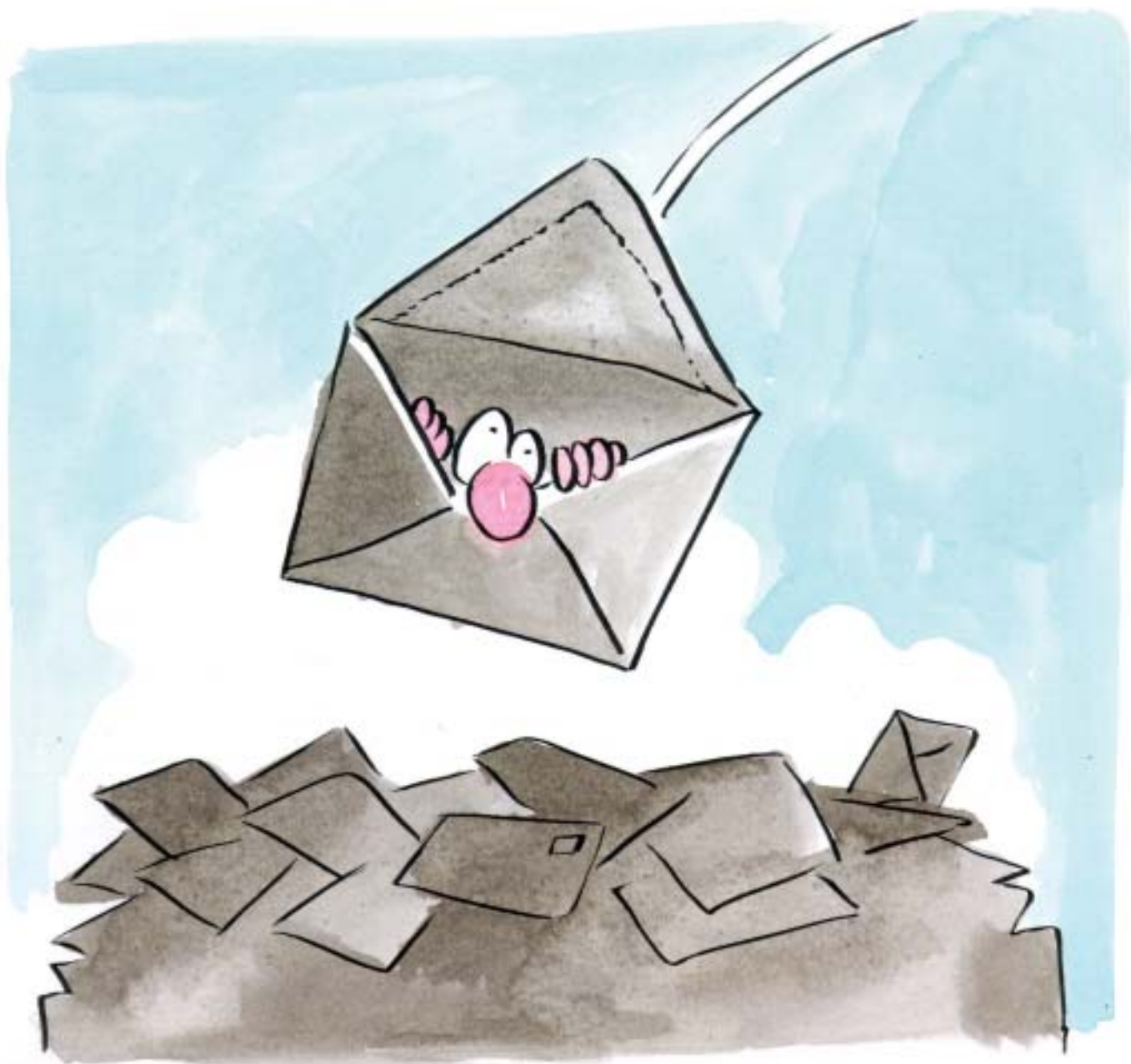
AVRAI FINALMENTE LA TUA
VERA **SQUADRA**

E L'INFORMATICA DOVE LA METTIAMO?



SE PROPRIO NON TI FIDI
ALLORA... PREGO :

PROVA A DIRE CHE
NON HAI UN INDIRIZZO
DI POSTA ELETTRONICA...

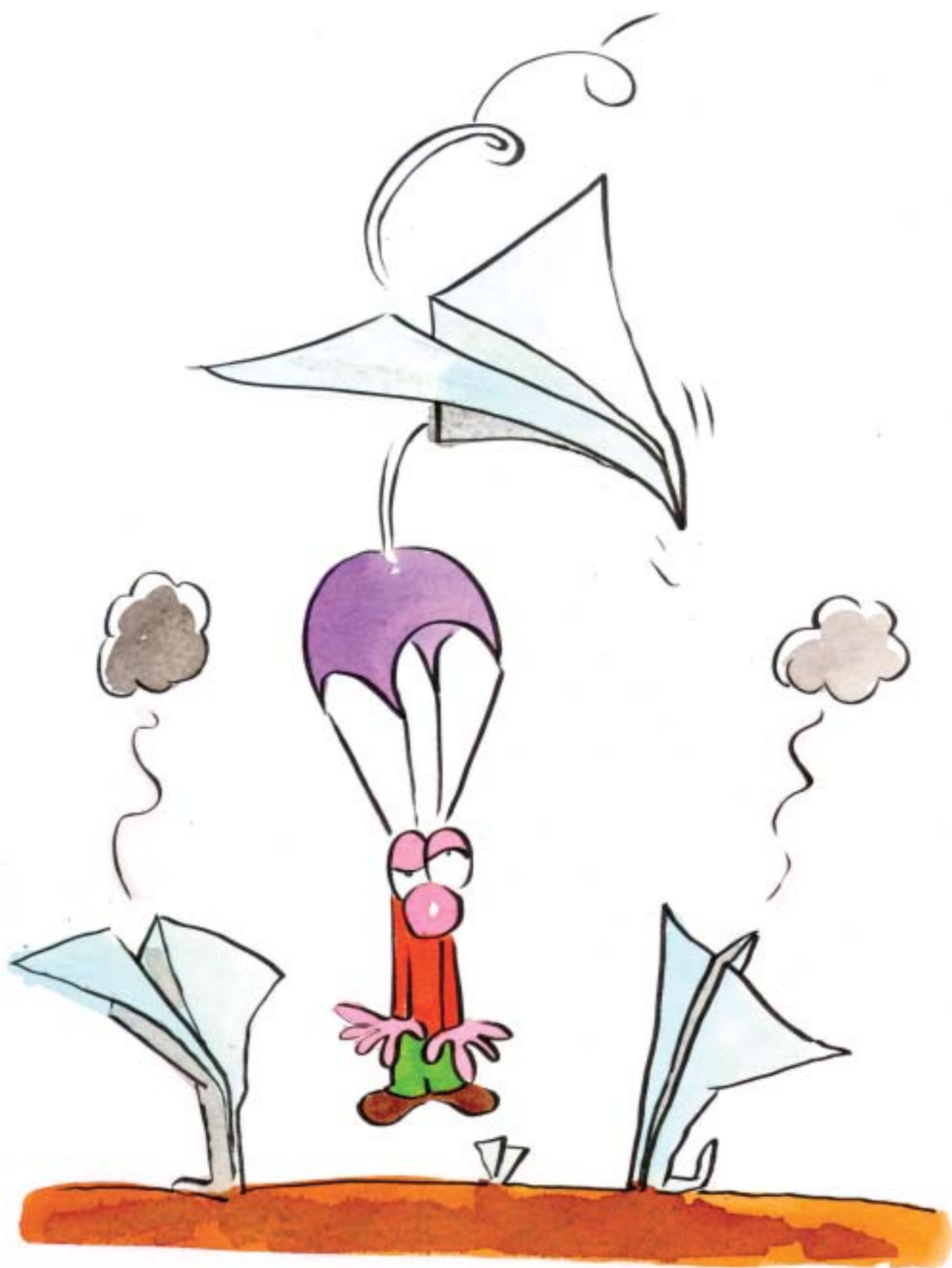


PROVA A DIRE CHE NON HAI
UN COMPUTER PORTATILE

o o o



PROVA A DIRE CHE
VAI ANCORA A SCARTOFFIE



PROVA A DIRE CHE
NON SEI IN NESSUN
CACCHIO DI PORTALE...



... PROVA A DIRE TUTTO QUESTO
E TROVATI UN POSTO NELLA
CLASSIFICA "SFIGATI"



OPPURE RITIRA TUTTO...

AGGIORNATI!



DIGITALIZZATI!



BUTTATI IN
RETE!



SARAI SFIGATO LO STESSO
MA ALMENO SARAI IN GARA
CON GLI ALTRI...

AVRAI STRUMENTI PIU'
ACCESSIBILI PER INDIVIDUARE
LE LACUNE DELLA TUA AZIENDA



...E RIMEDIARE IN TEMPO PER
ESSERE NUOVAMENTE
COMPETITIVO...



ATTACCATI AI
TABULATI STATISTICI



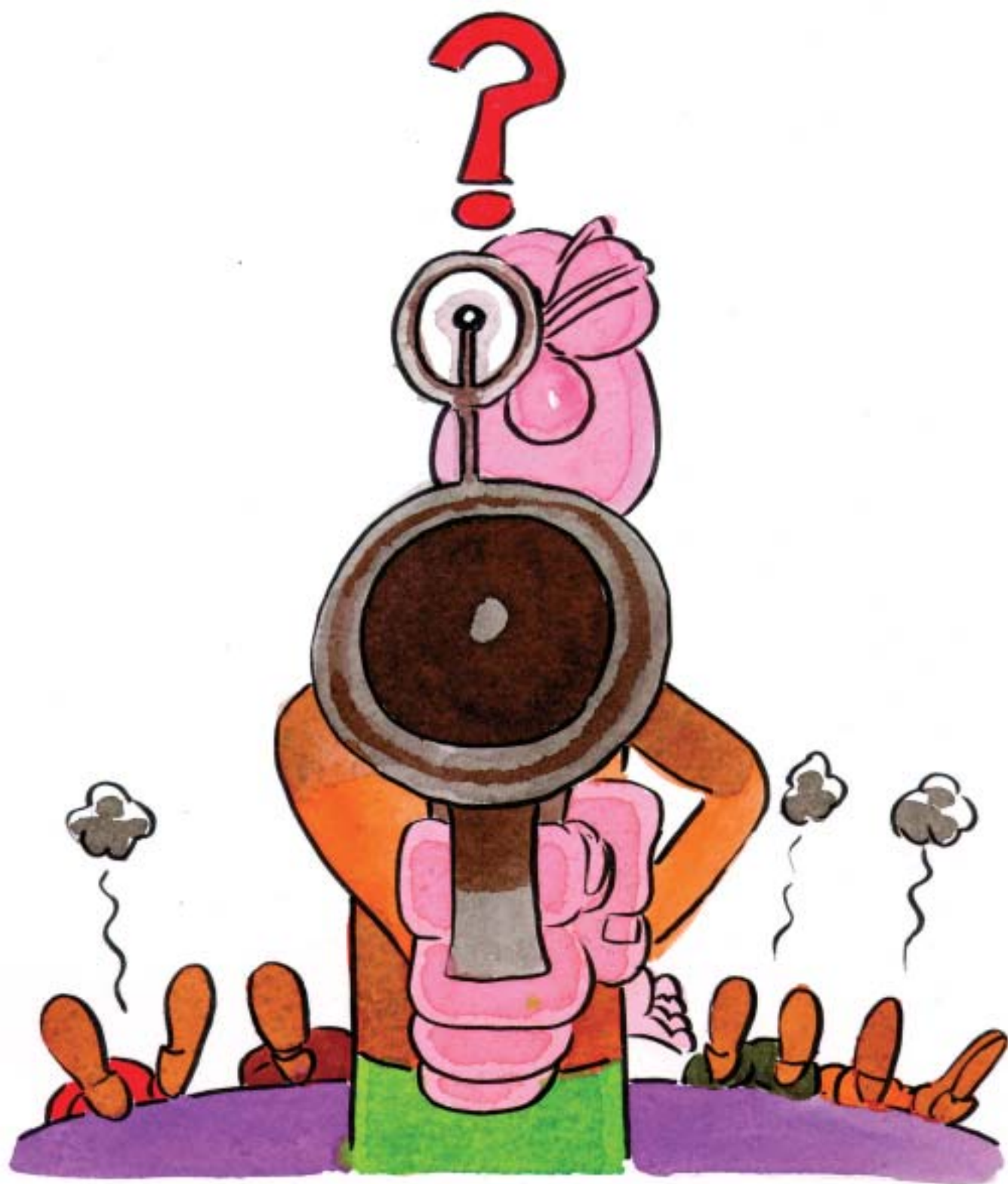
VAI ALLA RICERCA DEL
PROBLEMA...



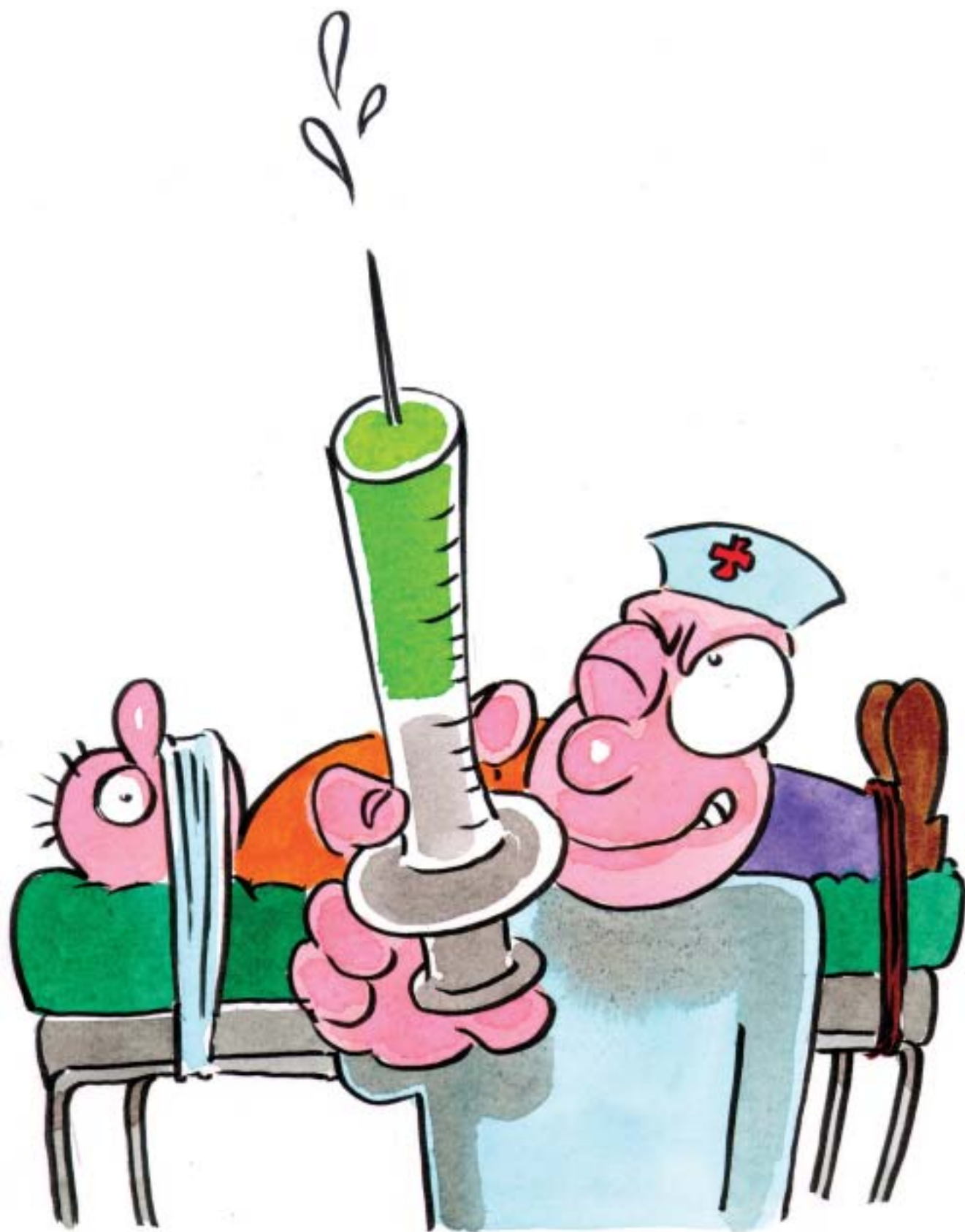
DOVE HAI CALATO
IL FATTURATO?



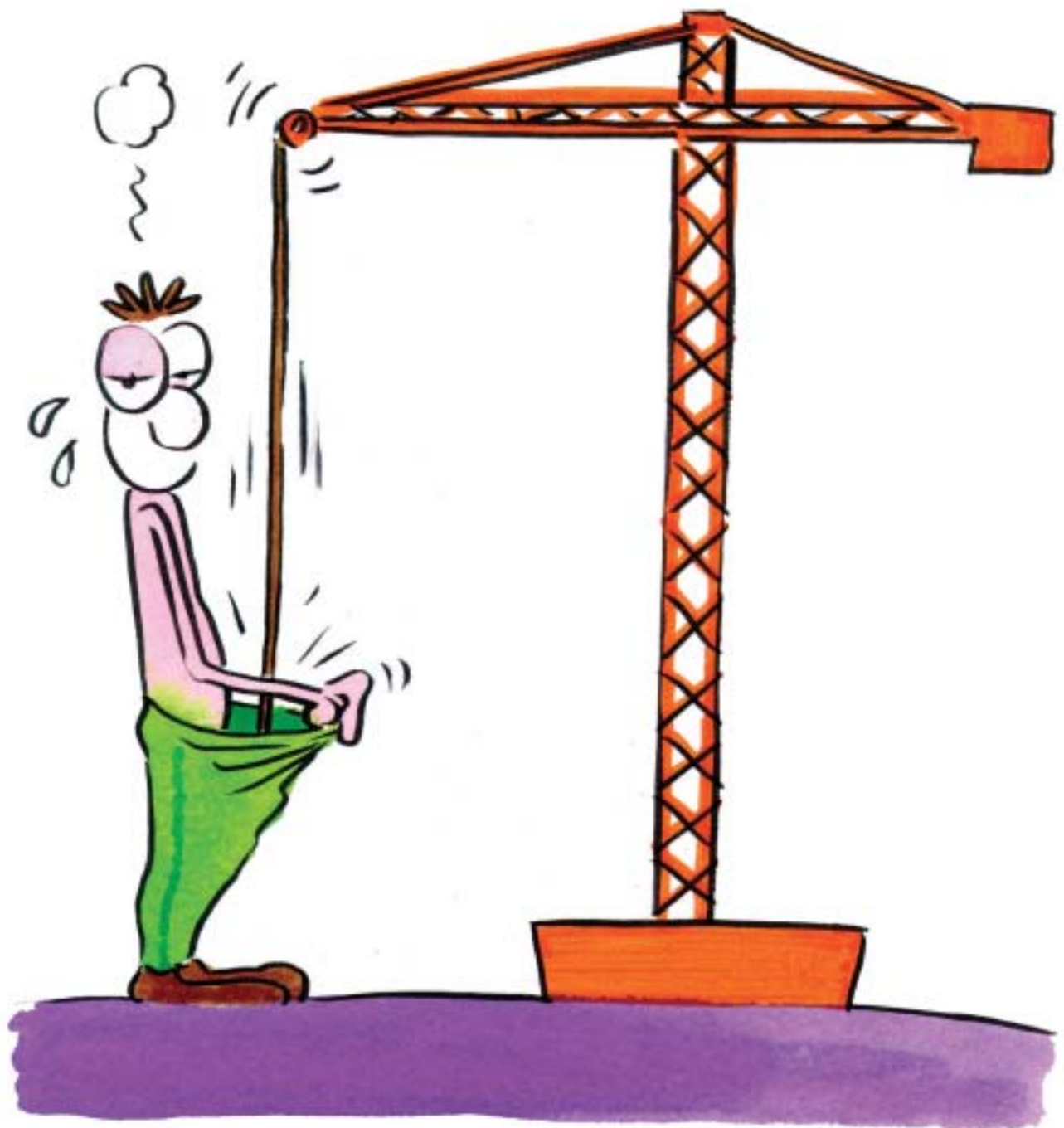
SU QUALE VENDITORE
DEVO INTERVENIRE



SU QUALE CLIENTE
DEVO RECUPERARE?



DOVE MI SONO
INDEBOLITO?



MAGARI PROPRIO DOVE
CREDEVO DI ESSERE
SUPERTRANQUILLO...?

DOVE MI HA
ANTICIPATO LA CONCORRENZA
?



DOVE HO GUADAGNATO?



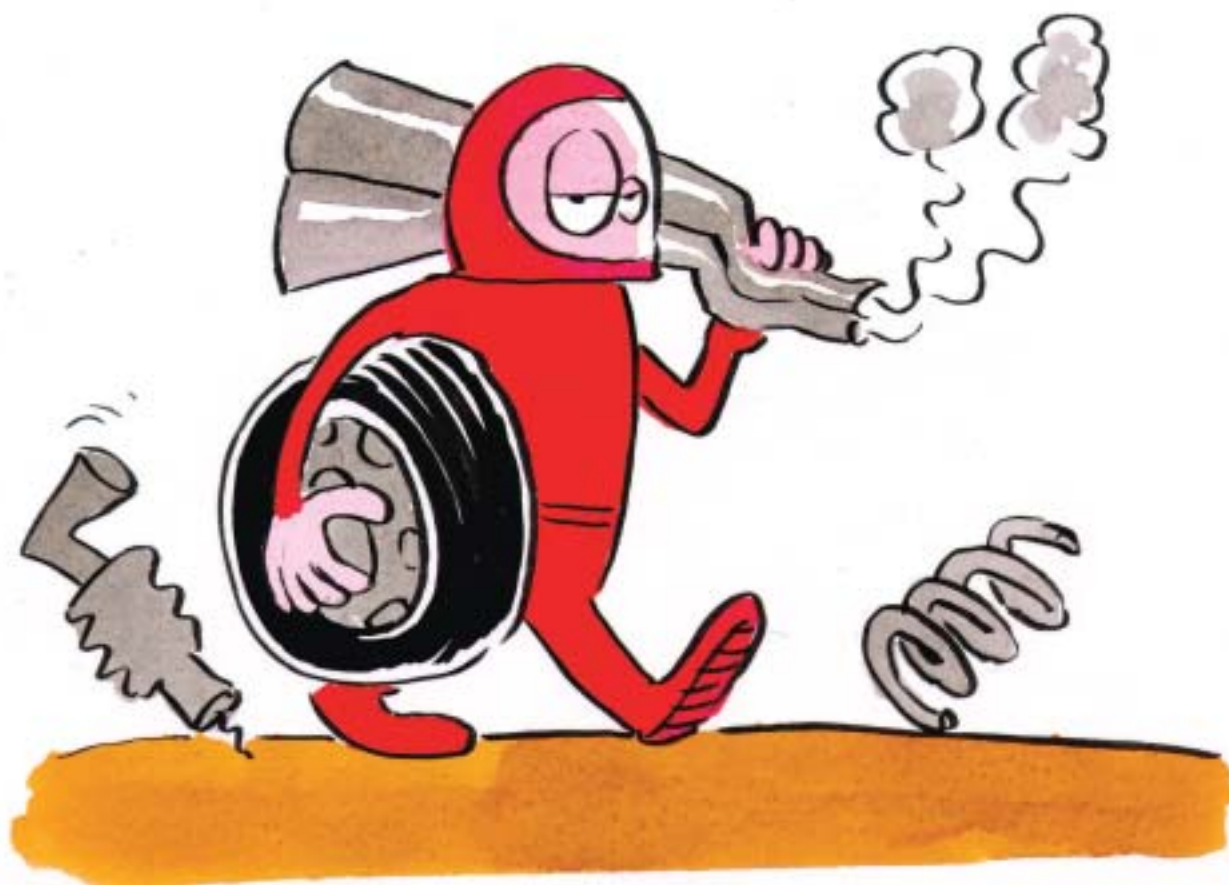
DOVE HO PERSO?



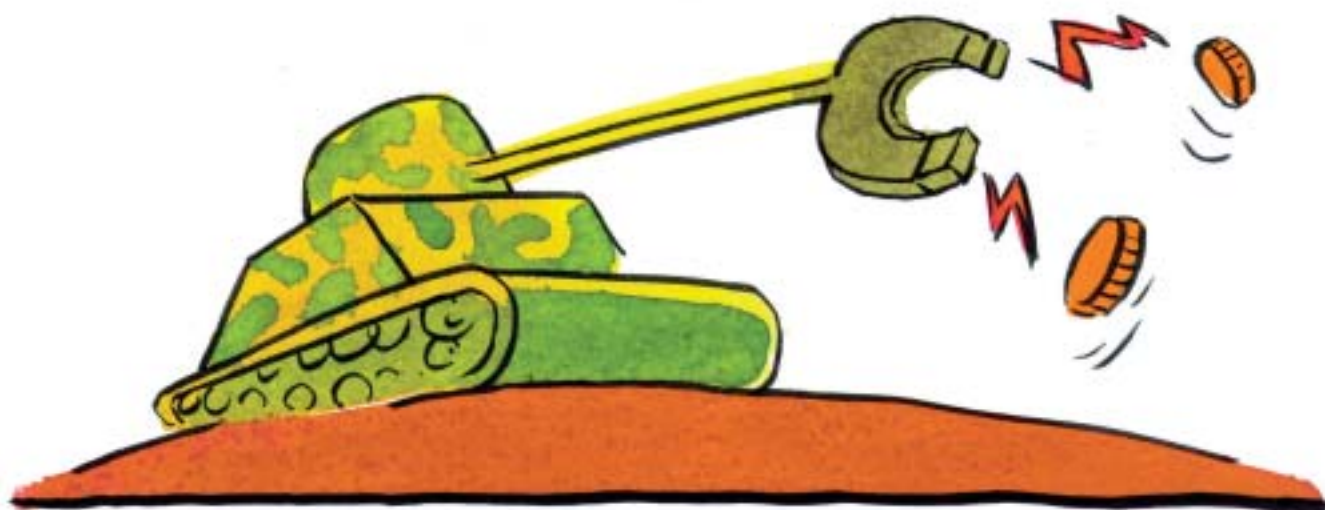
DOVE HO AVUTO SUCCESSO?



DOVE NON CE L'HO FATTA?



IL FUTURO PROSSIMO
È NELLA CACCIA AGLI
SPRECHI...



NELLA RICERCA...



MIRARE GLI SCONTI E I PREZZI
DOVE SERVONO

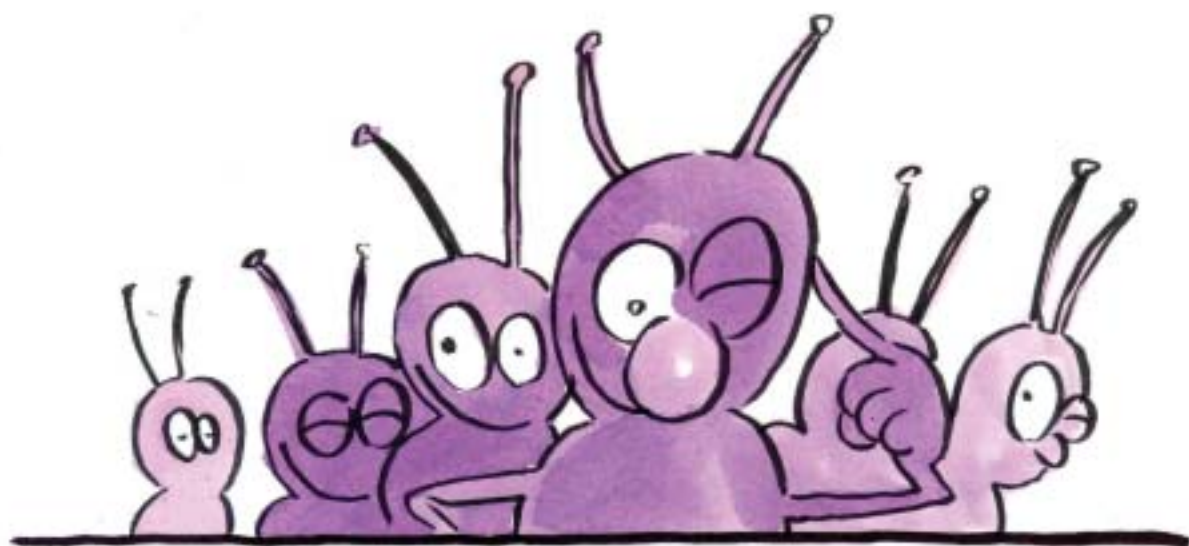


DUNQUE CARI IMPRENDITORI
STOP CON
IL NARCISISMO!

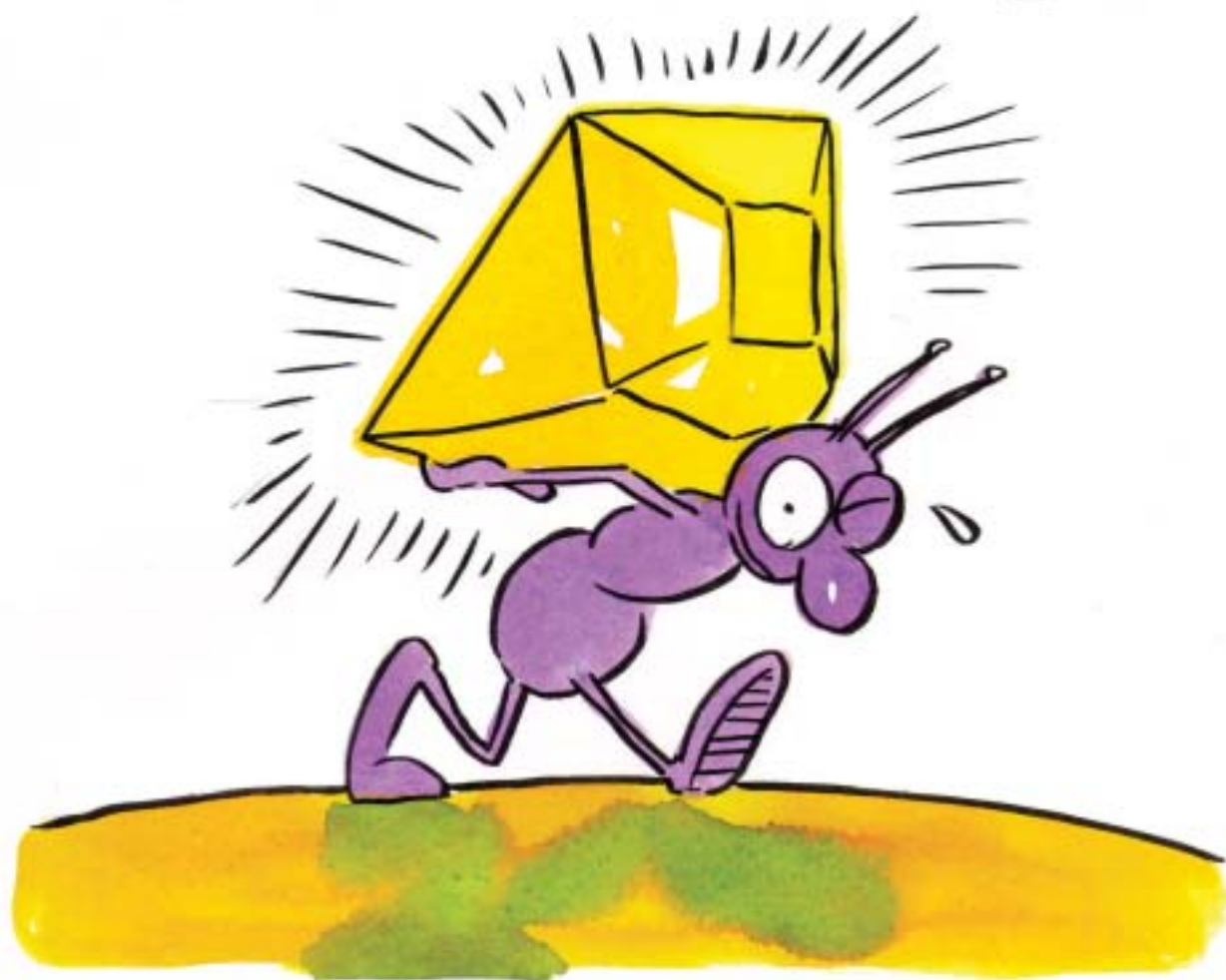


LA VOSTRA AZIENDA NON
È LA CORTE DEI MIRACOLI

UNA **VERA** AZIENDA
È FATTA DA PERSONE
INTELLIGENTI



E SOPRATTUTTO CONCRETE



UN' AZIENDA VUOL DIRE
IDEE



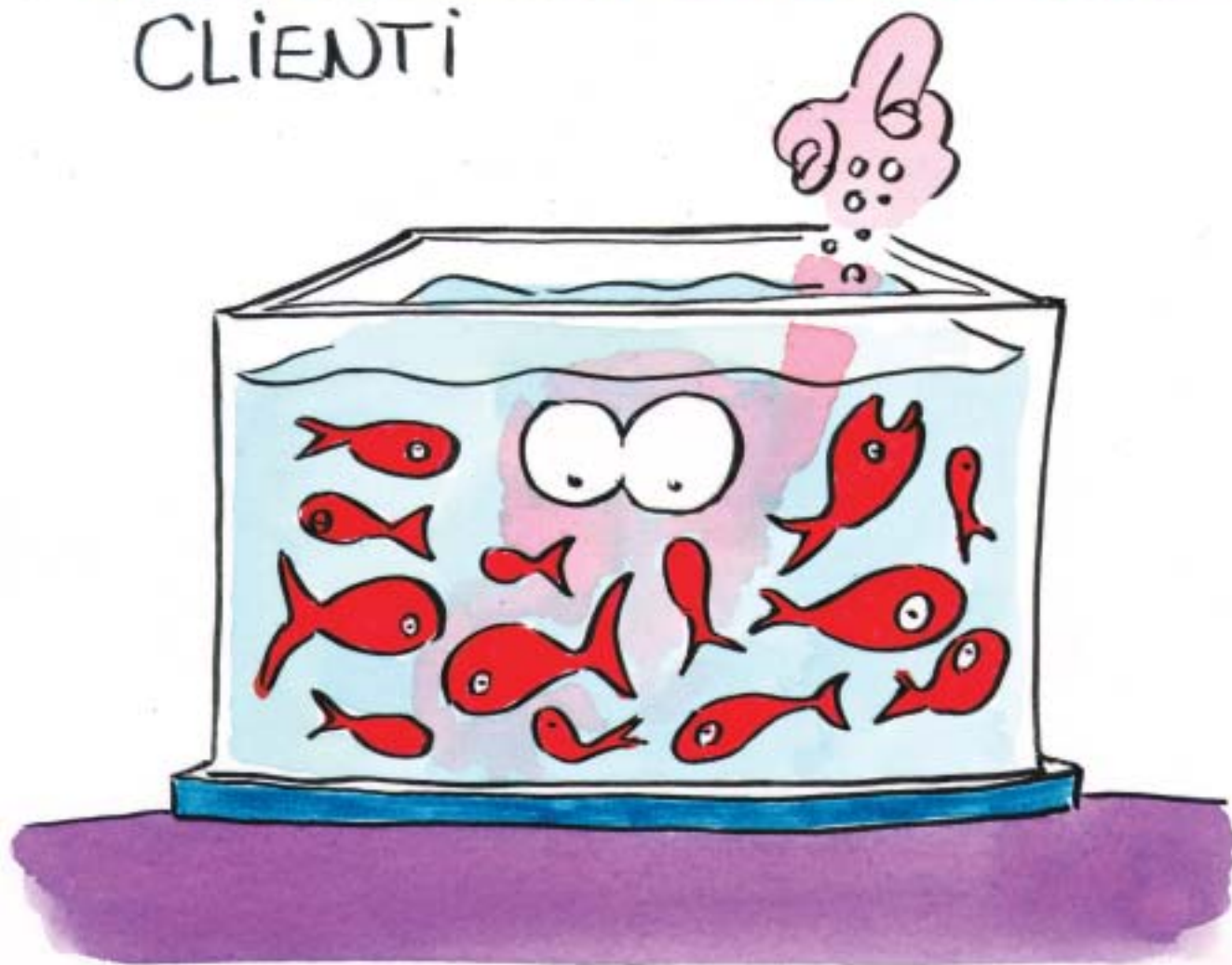
STRUTTURE...



CAPITALI



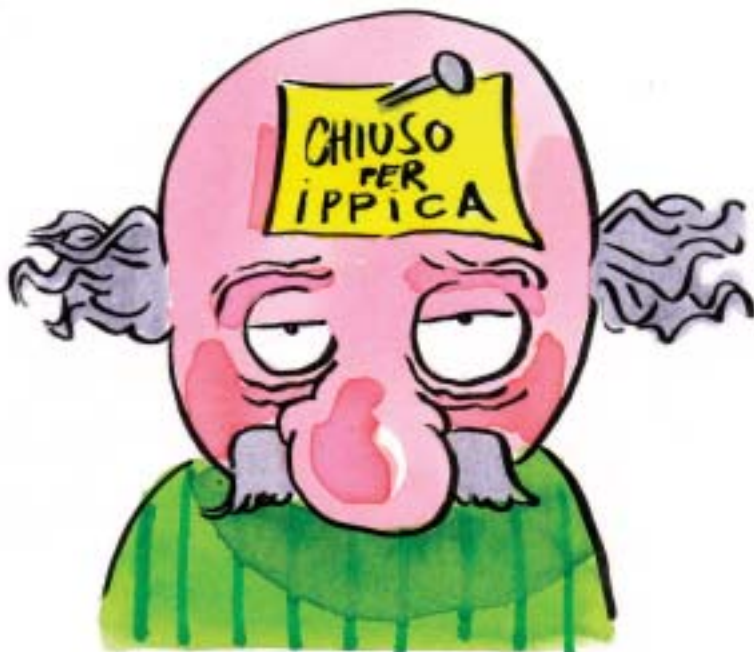
CLIENTI



MA ALLORA PERCHÈ
IO CHE SONO IL PIÙ RICCO
NON MI PARTE?



COSA ME NE FACCIÒ DELLA
MIA INTELLIGENZA



...E io?

PERCHE' PROPRIO IO CHE
SONO SEMPRE STATO IL PIU'
FURBO, OGGI ME LA PIGLIO IN



I TEMPI CAMBIANO
CARI COLLEGHI...

COSA DARESTI OGGI PER
FARE ARRIVARE PRIMA
IL PRODOTTO?



MAGARI A COSTI PIÙ BASSI?



... OGGI VINCE
CHI È PRONTO AL
CAMBIAMENTO!!!



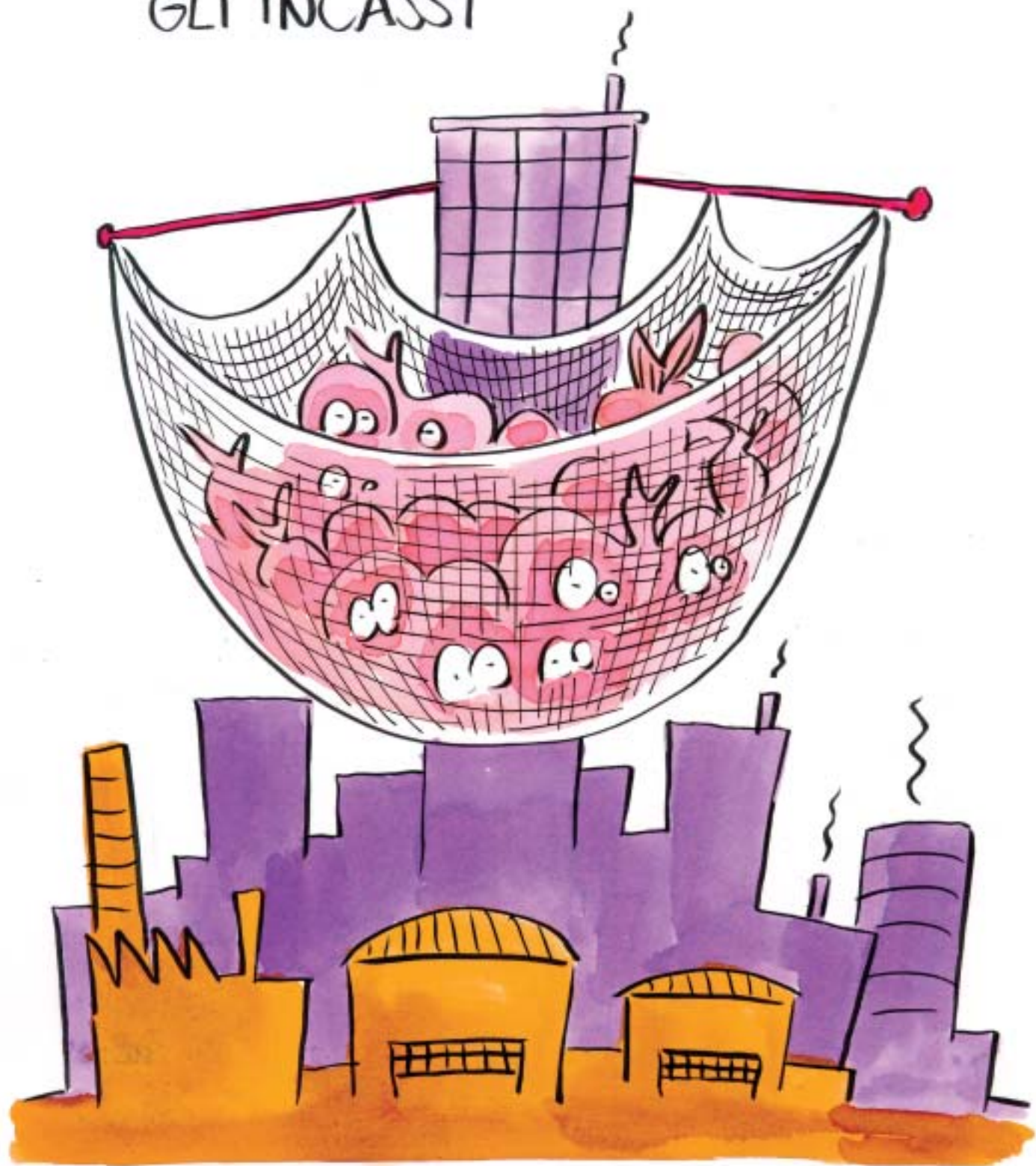
...ECCO A VOI LA

SUPERCLASSIFICA

AL 6° POSTO
LA FINANZA



AL 5^o POSTO
GLI INCASSI

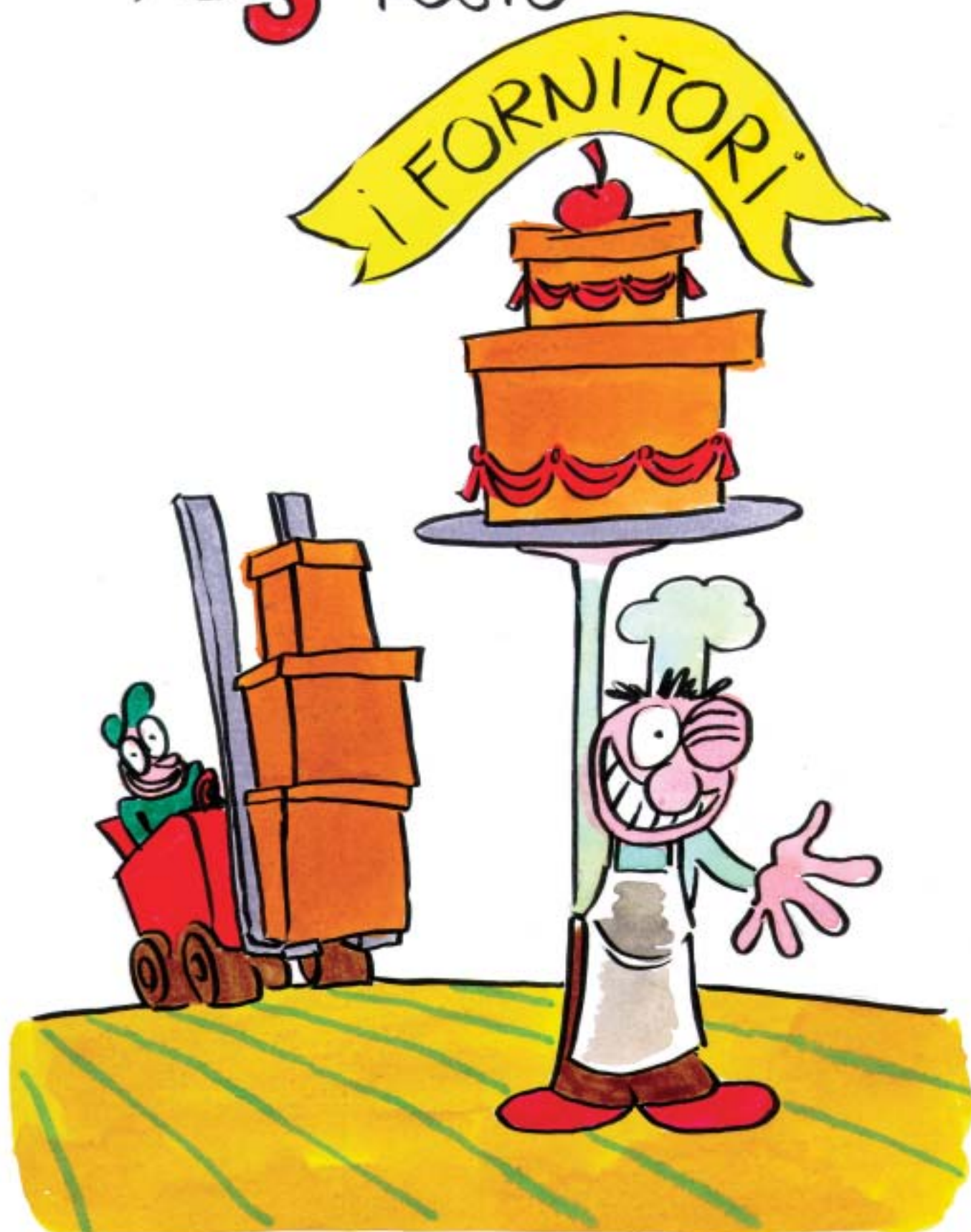


AL 4^o POSTO

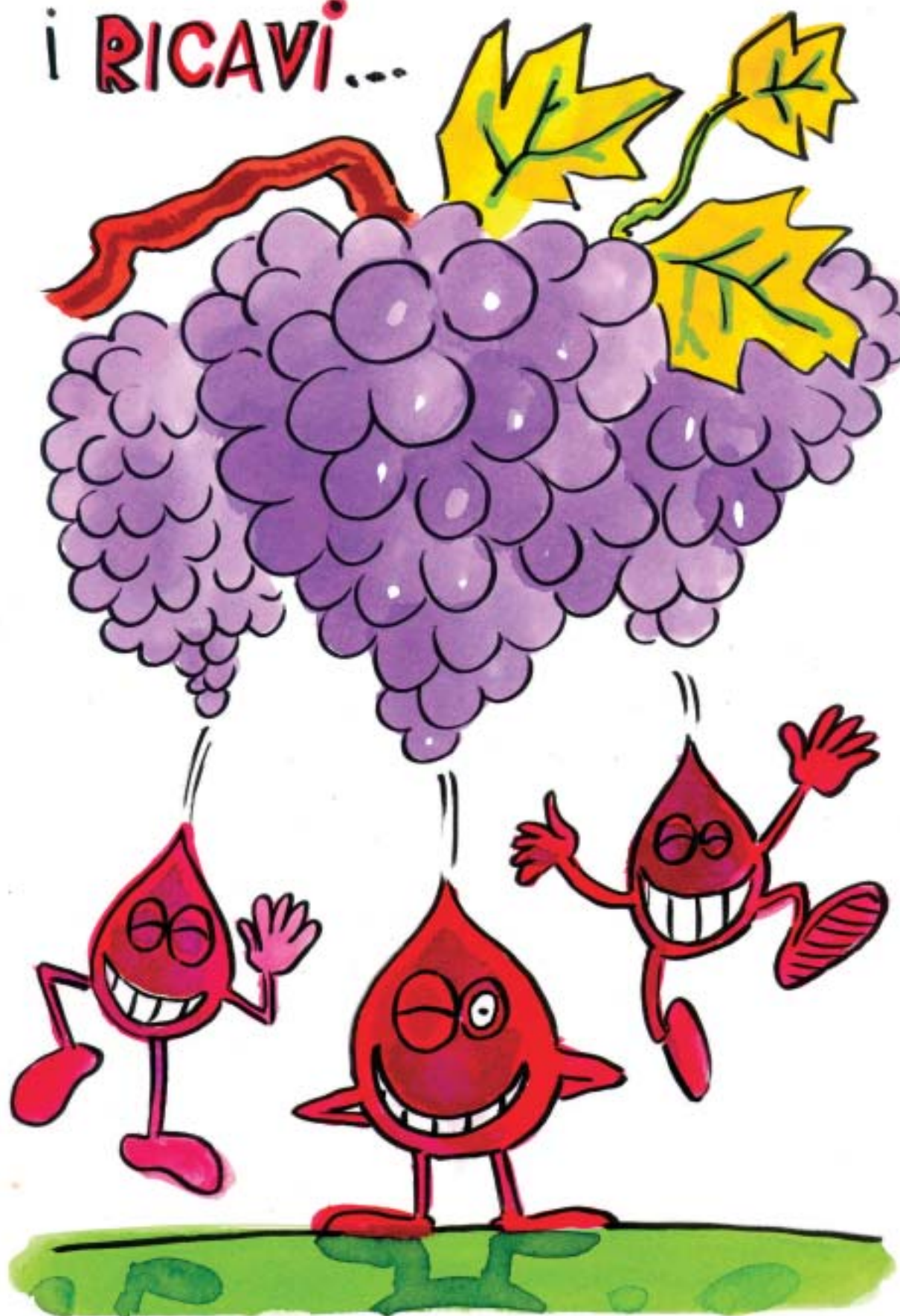
i COLLABORATORI



AL 3^o POSTO



AL **2°** POSTO
i **RICAVI...**

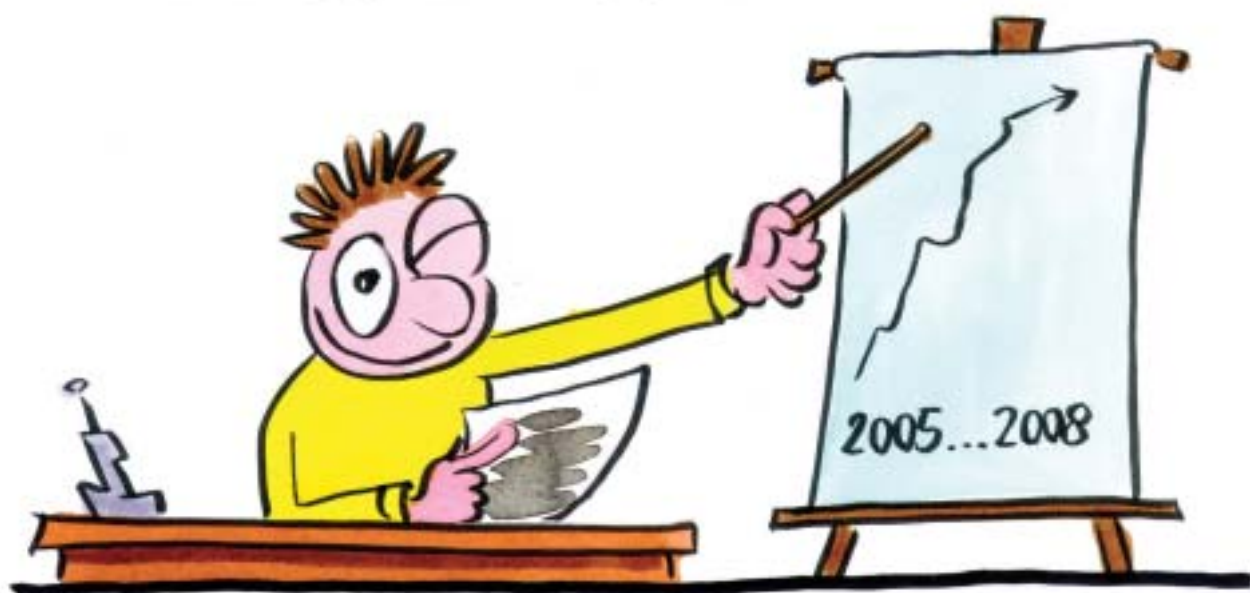


AL 1^o POSTO

i COSTI



OGNI PUNTO DELLA CLASSIFICA
VI SERVE AD AVERE SULLA
SCRIVANIA, UN DOSSIER
PRECISO E AGGIORNATO...



PER FAR SÌ CHE OGNI GIORNO
SIA DIVERSO DALL'ALTRO!!!



... SE UN GIORNO NON AVRAI
DA FARE NIENTE DI NUOVO...



TIENITI L'AZIENDA CHE **SEI**



... OPPURE CEDI IL PASSO...

...ACCONTENTATI DEI
BEI TEMPI ANDATI...

