



Come creare Webinar senza errori in poco tempo

Intervista a Luca VANIN

(trascrizione a cura di Alessandro Gramegna)

Davide: Buongiorno a tutti e ben tornati, io sono Davide Rampoldi di TempoSuper.com. Oggi ultimo webinar della settimana, ma un grandissimo grandissimo ospite. E' il re dei webinar, parlare di webinar con lui è un po' come di parlare di moto con Valentino Rossi piuttosto che di calcio con Maradona, senza entrare a parlare di altro con magari persone che sono state su Isola o robe simili.

L'ospite del giorno è Luca Vanin e prima di passarti la parola Luca e di lasciare anche a te un piccolo spazio per l'introduzione, come sempre, come abitudine, vi faccio vedere quello che è il libro del giorno che casualmente parla proprio di webinar professionali, di Luca Vanin e Fabio Ballòr o Bällor?

Luca: Bällor, Bällor!

Davide: Bällor, Bällor. Lo potete acquistare da Amazon su questo link c'è sia la versione digitale, in versione kindle quindi, che la versione abituale, cartacea. Luca, ti passo subito la parola per una tua breve introduzione.

Luca: Innanzitutto ciao a tutti, sono felice di essere qui con voi, frase di rito però trovo che ogni tanto essere ospiti dei webinar, degli eventi online di altre persone è piacevole. E' un po' come quando guidi no? Ogni tanto metterti accanto, addirittura dietro e lasciarti condurre, portare e rilassarti.

Quotidianamente con il mio socio Fabio lavoriamo per WebinarPro, che è il nostro progetto Webinarpro.it e quotidianamente realizziamo eventi dal vivo. Chiaramente siamo sempre dalla parte di quelli che devono fare andare avanti la macchina, devono sincronizzare tutto, devono gestire i tempi, devono fare la regia e quindi sono felice di accomodarmi e lasciare completamente a te la regia dell'evento: è stupenda questa sensazione!

Davide: Ok Luca. Adesso facciamo un esperimento con l'altra camera se la cosa funziona molto bene, vedremo questo esperimento in tempo reale. Ecco, visto che Luca ci ha detto in qualche modo che non ha molta voglia di lavorare, ma nella realtà non ci crede nessuno, ho preparato per lui una serie di domande un po' divise in due.

Il tema della discussione sarà: la prima parte collegata ai webinar, a come creare webinar rapidamente, senza fare errori, soprattutto se si parte da zero e visto che i webinar, i livecast, webcast, ma anche i podcast sono un po' il tema principale del momento e dall'altra parte vedremo, nel secondo quarto d'ora, come Luca organizza la sua giornata anche in funzione del lavoro che fa.

A questo punto Luca, ti chiederei quali sono per te per te i 3 errori più grossi che le persone non devono fare quando decidono di voler cominciare a fare dei webinar.

Luca: Guarda, il primo errore è sicuramente quello di pensare che realizzare un webinar sia una cosa semplice: è il primo errore ed è quello più grave. Perché organizzare un evento come quello a cui stanno assistendo i nostri partecipanti in questo momento non è sempre immediato, non è sempre una cosa semplice, richiede una serie di cose.

Noi ci siamo sentiti diverse settimane fa, abbiamo pianificato l'evento, tu hai creato la pagina, hai preconfigurato tutto il setup appunto dell'intero sistema e poi dopo ci sono tutta una serie di technical advice, di skills, di capacità che noi stiamo mettendo in gioco in questo momento mentre stiamo presentando e che quindi rappresentano un background molto importante non secondario.

Quindi il primo consiglio è quello assolutamente di non sottovalutare la cosa. Il secondo è quello di utilizzare il tempo, siamo già in tema in qualche modo, nel migliore dei modi possibili. Solitamente, per preparare un evento, noi consigliamo nella nostra webinar-academy a tutti quelli che vogliono in qualche modo farlo come lavoro, come attività professionale, noi consigliamo di predisporre il tutto almeno 15 giorni-3 settimane prima.

E' un'eternità per alcuni, alcuni pensano che un webinar sia: vabbè vado su google hangouts, clicco, trac via si parte ed è fatta. No, non è vero! Perché c'è una promozione, ci sono degli investimenti anche economici in alcuni casi, nel Facebook Advertising, nelle varie tipologie di advertising che ci possono essere in qualche modo di supporto e questo tempo ci serve per: preparare le slides se dobbiamo usarle, preparare i materiali, preparare le persone, far capire loro cosa faremo, eccetera.

Il terzo consiglio per arrivare alla rosa è pensare che la tecnologia è uno strumento, non un è un fine. La maggior parte dei nostri clienti, la maggior parte dei partecipanti alla nostra academy entrano nel vivo del webinar immaginando prima di tutto quale piattaforma utilizzerò, quindi: quale strumento utilizzerò per realizzare il mio webinar?

E' sbagliatissimo, perché la piattaforma è l'ultimo dei problemi, la piattaforma è l'ultimo strumento, l'ultimo passaggio, quindi decido che cosa fare proprio all'ultimo. Quindi: prima di tutto progetto, prima di tutto realizzo, prima di tutto lavoro sui contenuti, dopo arrivo a pensare alla piattaforma.

[5:53]

Davide: Ecco, chi volesse proprio cominciare da zero, abbiamo capito che ci sono questi 3 passaggi, questi 3 gravissimi errori che non deve fare, perché alla fine credo che il rischio più grosso sia buttare via un macello di tempo, anche di soldi, e alla fine avere un risultato che è molto scarso, in termini di visibilità, in termini anche di ritorno economico presumo.

Invece, se dovessimo preparare un punto, una specie di decalogo, ma in 3 semplici punti, quello che consigli tu di fare quando uno decide di iniziare a fare questi webinar, quali sono? Gli errori li abbiamo visti, vediamo un due tre da dove cominciare per chi è proprio a zero.

Luca: Da zero è, devo immaginare a zero. Allora, la prima cosa da fare è documentarsi: capire quali sono le tipologie di webinar e quale è più adatta alla nostra esigenza. Tipologia di webinar vuole dire immaginare quante cose posso fare nel mio webinar.

Noi adesso stiamo facendo fondamentalmente un'intervista: non ci sono slides, è un evento relativamente semplificato perché siamo io e te, in qualche modo, l'oggetto della chiacchierata, ma ci sono altre occasioni in cui sia io che te avremmo utilizzato le slides, avremmo condiviso il desktop, avremmo magari utilizzato dei sondaggi, avremmo fatto insomma altre cose, ok?

In questi casi, chiaramente bisogna sapere quali sono le implicazioni della scelta di un modello oppure dell'altro. Per puro caso, ma solo per puro caso, io ho qui oltre al libro che hai detto tu prima, però questo è un libro che ne parlo dopo, ho qui questo giocattolino. Questo librettino si chiama "[Webinar facile](#)", in realtà voi lo trovate è edito da una piccola casa editrice di Milano, la Mnamon, che io adoro e ci ha permesso di pubblicare per la prima volta in "print on demand".

Questo è un print on demand che ha un prezzo abbastanza contenuto, ma la versione digitale voi la trovate su Amazon sia come "Manuale del Relatore 2.0" sia come "Webinar facile" che è appunto il Manuale del Relatore 2.0 ed è gratuito. Mi permetto di pubblicizzarlo perché a me piace tantissimo il cartaceo, ma questo qui è un oggetto che secondo ha un valore molto importante.

Perché? E' il manuale che noi davamo ai nostri relatori per il pronto soccorso, cioè cosa devi fare subito per riuscire a realizzare un evento di qualità e che sia intrigante? L'obiettivo era quello di non far perdere tempo, quindi ti do un vademecum, parti da questi consigli e vai. L'altro invece, questo libro qui, è un libro per chi lo vuole utilizzare come strumento professionale di comunicazione, quindi come oggetto di formazione.

Quindi il primo consiglio che voglio dare è: documentatevi. Ad esempio andare su [webinarpro.it](#). [webinarpro.it](#) ha un blog che è probabilmente l'unico interamente dedicato, io dico in Italia, però anche nel mondo. Sarebbe un discorso un po' complesso però diciamo che è l'unico interamente dedicato a fornire su come progettare le webinar, ma l'obiettivo è sempre quello di ridurre i rischi e ridurre le prove di errore.

Cioè, ogni prova di errore vuole dire perdersi un'ora, due ore, tre ore. Se noi ci mettiamo qua e da zero proviamo a fare webinar, la giornata è andata, ok? Perché provi, "ah, ma la webcam non riprende bene", "ah, ma questo non funziona", eccetera. E questo può essere un piccolo problema.

Davide: Se posso permettermi di aggiungere una parte, vi do proprio il feedback di cosa voglia dire sbagliare qualcosa e perdersi una marea di tempo.

[9:49]

Quando si lavora con l'audio-video, soprattutto con la parte video c'è da pensare a tantissime cose, dalla luce, l'audio, le registrazioni, le devo mettere su Youtube le devo scaricare da youtube, devo ripulire le tracce, è un macello, ma veramente un macello di lavoro. Fate conto che per ogni ora di registrazione che faccio io con questi webinar, vanno tra il prima, il dopo, il durante, mettili sul blog, quasi 5 ore di lavoro, che sono tantissime.

Per cui, come ci sono tantissime istruzioni che dà Luca sono fondamentali che le ascoltiate e le impariate, per un motivo semplice perché quando tu hai sbagliato una parte video e hai sbagliato una parte audio, tornare indietro è praticamente impossibile. A volte, fai prima a rifarlo che partire da un materiale che è veramente di bassissima qualità.

Quindi, un po' come nei film, spostare la troupe costa tantissimo, quindi deve essere tutto preparato, schematizzato quasi come se ci fosse la sceneggiatura pronta ed è così, perché? Perché

altrimenti ha dei costi di spostamento del materiale, della troupe, delle persone che sono talmente elevati che non ha assolutamente senso proseguire. Corretto Luca?

Luca: Assolutamente, guarda ti dico che il mio cuore, in questo momento, il mio pensiero va al mio socio e amico Fabio Ballor, che esattamente in questo momento sta litigando con quello che stai dicendo te, perché sta facendo un montaggio di un evento molto molto complesso e molto articolato che abbiamo realizzato qualche tempo fa e sta esattamente litigando con questa cosa.

Purtroppo in quel caso noi non avevamo il diretto controllo delle variabili di cui stai parlando tu, quindi audio e video e quindi sta perdendo molto tempo a recuperare la qualità dell'evento nella registrazione che poi verrà utilizzata per altri scopi. Quindi il pensiero va a lui che in questo momento oggi si sta occupando di quello che nonostante che lui ami molto di più il montaggio di me, mentre io sono per "one shot": si va, si fa.

Poi in alcuni casi questo non si può fare, quindi ti penserò quando penserai al prodotto finale di questo nostro webinar.

Davide: ecco, volevo aggiungerti un'altra domanda, insomma, approfondire questo discorso della selezione, della scelta, della pianificazione del webinar. Credo che, anche per il successo del webinar, una grossa parte, al di là di come viene tecnicamente il webinar, quindi la qualità dei contenuti, e questo lo puoi decidere molto bene in anticipo, ovviamente anche selezionando bene i relatori, un buon successo dipende anche da quanto pubblico hai e dall'interazione del pubblico.

Quindi, ci sono due parti: il pubblico che arriva e il pubblico che interagisce. Se dovessi dire il modo migliore che conosci per portare più pubblico possibile, soprattutto se tu non sei una persona famosa ad organizzare il webinar e poi come mantenere l'engagement, il coinvolgimento del pubblico alto perché, si sa che pubblico coinvolto magari è pubblico che compra, è pubblico che si iscrive ad altro, è pubblico che comincia a seguirti di più.

Quali sarebbero le due best practises per te?

Luca: Allora, prima di tutto dal punto di vista della promozione, del lavoro prima ... Dimmi.

Davide: Basta una cosa, basta una cosa.

Luca: Ah, ok. Sicuramente, sicuramente il lavoro di promozione è fondamentale per avere un buon pubblico, ma soprattutto quando hai un buon pubblico, come nel nostro caso l'ideale è coinvolgerli. Ad esempio, una cosa che si può fare è chiedere: "tutto bene?", "state seguendo?". Scriveteci qua nella chat che cosa, come, se state cogliendo degli spunti interessanti per voi.

Adesso vediamo i nostri partecipanti se rispettano questa nostra aspettativa e se ci troviamo delle persone che effettivamente stanno coinvolgendoci. Cioè sono coinvolte, scusami, nel nostro discorso. Vediamo è. Scrivete pure, cliccando sul simbolino, vediamo, vediamo, vediamo è, quanto sono coinvolti e quanto sono attenti. Tutto ok, ciao Alessandro. Saluto Francesco, che piacere vederti qui.

Oh, che bello. Vedi, loro ci stanno dimostrando che, piano piano, stanno interagendo. Non è facile questa cosa, nel senso che a volte c'è la timidezza, la paura di scrivere una banalità. La parola meno banale in assoluto è "ciao", quindi si può anche semplicemente scrivere e non è assolutamente banale. Questo è anche per valorizzare il tempo della partecipazione cioè il piacere di essere parte di qualcosa no? Partecipante vuol dire anche essere parte, cioè essere partecipi.

Ad esempio segnare le domande no, quindi valorizzare al massimo la propria presenza durante un evento. Molte persone pensano che il webinar sia uno strumento passivo, cioè guardo la televisione e molti relatori, molti progettisti, realizzano dei webinar che vanno in quella direzione, lasciare il partecipante lì a guardare, in silenzio passivo.

La nostra logica invece è: no, sei qua con me? Interagisci, scrivi, dimmi cosa ne pensi, se hai delle domande, partecipa con me, farli sentire parte della nostra chiacchierata insomma.

[15:08]

Davide: ecco, per quello che riguarda invece la parte di promozione, quindi come riesco a trovare più pubblico possibile come suggeriscici tu.

Luca: Beh, sicuramente il tema. Sicuramente lavorare sul tema e possibilmente risolvere dei problemi. Noi oggi siamo interessati, il nostro tema è quello della gestione del tempo e noi stiamo effettivamente risparmiando tantissimo tempo, cioè il tempo che stiamo passando in questo momento è pulito da spostamenti, da alberghi da pagare, macchine in giro e cose di questo tipo.

Noi stiamo risparmiando tantissime risorse, ma nello stesso tempo stiamo valorizzando il nostro tempo possibilmente cercando di comunicare con dei contenuti di qualità. Questo deve passare ben prima dell'evento e quindi il nostro lavoro deve essere quello di promuovere, non tanto per avere tanti partecipanti, ma per andare a rispondere ad un bisogno delle persone, quindi fare in modo che le persone sappiano che esistiamo e che stiamo offrendo loro un'alternativa al 'quello che hai sempre fatto ha funzionato fino ad oggi', magari puoi fare qualcosa di diverso.

Quindi, a mio avviso, i webinar sono degli strumenti che valorizzano tantissimo le risorse delle persone, valorizzano tantissimo l'esperienza che le persone possono fare. Rispondo anche a Francesco che chiede: "Cosa ne pensi dei webinar lunghi, quanto un normale corso full-immersion?".

Noi ne facciamo tantissimi, tu hai scritto dalle 10 alle 18, noi a volte, iniziamo alle 9 e finiamo anche alle 19, ma è chiaro che da esperti di webinar, esperti di formazione, esperti di comunicazione, sappiamo che un'ora di webinar ne può valere 3 di formazione tradizionale. Quindi, in quelle 6-8 ore di formazione erogata via webinar, noi prestiamo molta attenzione alla progettazione.

Cosa fanno le persone? Cosa devono saper fare alla fine? Cosa devono imparare a fare prima, dopo e durante l'evento? Che cosa posso fare per creare il coinvolgimento e far sì che le persone non si annoino? Noi abbiamo organizzato i primi eventi full-immersion di una giornata erano per un master in e-learning molto famoso, in cui però l'approccio era abbastanza accademico, frontale: per un'ora di contenuti, 5 minuti di domande eh? E' snervante una cosa del genere no? Ora, abbiamo

sviluppato tutta una serie di strategie che ci permettono tranquillamente in 6 ore, quindi fare anche dalle 10 alle 13 e dalle 15 alle 18 di erogare tutti i contenuti importanti.

Faccio un esempio: Speedwebinar è un nostro corso che non realizziamo più dal vivo, ma che puntava esattamente su questo obiettivo, cioè tu in una giornata sai come fare i webinar, ok? 6 ore intensive, la gente usciva massacrata, veramente massacrata, ma con una carica di energie e di entusiasmo straordinarie legate al "non vedo l'ora di fare le cose che tu mi hai raccontato". Perché?

Perché erano accompagnate nell'arco di tutta la giornata per imparare appunto tutte le cose che gli servivano. Poi abbiamo la Webinar Academy in cui ovviamente picchiamo ancora più duro, ma perché dobbiamo insegnare ai nostri partecipanti a ... Ora il tempo in un webinar è molto relativo, però non troppo relativo, cioè, nel senso che dobbiamo fare in modo che l'attenzione ovviamente venga coccolata nell'arco dell'evento. Ecco, non so se ci stiamo riuscendo.

Davide: ecco, c'è proprio da bilanciare bene perché parlare per due ore dando una marea di contenuti, è difficile proprio mantenere l'attenzione alta poi la gente, soprattutto se è al pc, ha questo problema costante che tende a distrarsi. Ha aperto Facebook, guarda il webinar, prende appunti, magari guarda anche WhatsApp, al telefono, ecco qualche consiglio sul come gestire il coinvolgimento al di là delle domande che sono sicuramente importanti?

Luca: noi siamo molto cattivi è, cioè noi abbiamo 3 tipologie di partecipanti: il partecipante attento che è quello che ti risponde via chat e adesso vediamo tra di voi quanti sono quelli attenti? Fatevi vivi, date un segnale, un segno di vita nella chat, qualsiasi tipo, può bastare anche mettere il punto esclamativo.

Davide tu non vali eh! Qui non fai testo, però può anche valere un punto esclamativo, un "ciao", eccetera. Quindi, questi sono quelli che sono attenti. Poi abbiamo quelli che hanno ridotto a icona e stanno solo ascoltando convinti che sono alla radio e, ci sono delle strategie per fregarli e riportarli qui. Ad esempio, guardando questa cosa che stiamo mostrando adesso no?

[20:00]

Poi ci sono quelli che invece non riducono a icona, ma mettono un secondo computer e guardano ogni tanto. In quel caso si fanno delle cose per riportarli qui. Ti faccio un esempio, ti mostro, dov'è? L'ho perso. Ti mostro un oggetto, questo oggetto ad esempio e si parla di questo oggetto. Quindi se qualcuno non sta ascoltando e vede che io sto muovendo questo oggetto, torna a guardarci.

Quindi queste sono strategie che noi insegnano, veramente sono molto più articolate e complesse, però è perché il tempo che stai passando qui con noi è importante per te, quindi facciamo in modo di coinvolgere le persone nel migliore dei modi. Poi ci sono quelli che non gliene frega niente, quindi vabbè.

Davide: tu sei favorevole anche a fare webinar in piedi, in modalità quasi accademica, da scuola, da seminario e in questo vedi degli aspetti molto positivi oppure pensi che vada benissimo anche seduto così come siamo noi in questo momento?

Luca: allora, il 90% dei webinar, forse il 99% è come lo stiamo facendo io e te, magari con l'aggiunta di quando si parla di contenuti particolari che non sono legati al momento. Ad esempio, una lezione vera e propria con l'aggiunta di slide o condivisione dello schermo. Il webinar in piedi c'è di due tipi: quello che noi chiamiamo "vertical webinar" che è ad esempio il webinar dei dentisti, dei parrucchieri, dei pasticceri, dei cuochi.

Noi realizziamo anche questi webinar e le persone sono in piedi perché devono fare delle cose: devo tagliare i capelli o devo far vedere che cosa faccio al mio paziente, ed è il vertical webinar e fatto in un certo tipo, cioè in un certo modo. Poi, esiste un'altra tipologia di evento che è un po' quello che potete trovare ad esempio su youtube se cercate webinar di Robert Kiyosaki.

Per chi non lo conosce, è un po' un guru della ricchezza, della crescita personale legata all'aspetto economico eccetera e lui ha un vero e proprio set televisivo in cui è seduto su una sedia da regista, c'è la lavagna su cui va a scrivere, poi ogni tanto interviene uno in piedi, c'è un altro che presenta, cioè di solito sono in 2 o 3 persone poi ci sono 3 o 4 webcam. Ecco, quella è un'altra cosa.

Anche gli eventi misti, che noi organizziamo tantissimo per clienti anche abbastanza importanti, in azienda eccetera, sono degli eventi molto particolari, che richiedono una regia particolarmente attenta perché l'evento è in aula, l'evento è, cioè le persone comunicano alle altre persone, si dimenticano di questo oggetto qua, si dimenticano completamente di questo oggetto e quindi è chiaro che tu devi usare delle strategie per fare in modo che le persone si ricordano ogni tanto di parlare con i partecipanti.

Davide: ecco, visto che sei riuscito a coinvolgere molto bene a questo punto il pubblico, c'è Francesco che ci chiede se i webinar si possono organizzare in qualunque ambito di business oppure è più consigliabile in certe tipologie specifiche, in alcuni settori.

Luca: allora, dunque, noi come 'mission' nostra non precludiamo alcun tipo di contenuto, cioè nel nostro, proprio nella nostra mission aziendale di WebinarPro, noi diciamo che il webinar lo puoi usare per tutto. E' chiaro che, se devo fare un corso di massaggio o di degustazione del vino, è ovvio che ci sono, c'è tutta la componente cinestesica, quindi del movimento, dei sensi, del tatto, del profumo, eccetera, in cui io devo mettere questa componente, devo riuscire a comunicare delle sensazioni.

Se faccio un corso di massaggio, devo far capire com'è la pressione, però se devo spiegare come sono fatti i muscoli di una spalla o quali sono gli elementi teorici ad esempio della degustazione di un vino, lo posso fare con il webinar.

Oltretutto c'è Webinarwine o Winewebinar, adesso non mi ricordo com'è, che è anche un'esperienza presumo italiana, non mi ricordo se è internazionale, ma dovrebbe essere italiana, in cui loro ti dicono vai nel supermercato X e compra la bottiglia Y; ti costerà TOT e poi stasera facciamo il webinar di degustazione. E' un misto, quindi tutti abbiamo la stessa bottiglia, stessa annata e ok adesso ne parliamo, quindi è un misto.

[24:56]

Quindi per rispondere a Francesco, noi non precludiamo nessun tipo di evento e diciamo che il webinar lo puoi usare in tutte le tipologie di formazione e comunicazione che devi fare, soprattutto ad esempio nel marketing ed è uno strumento efficace per tantissime tipologie di contenuti. Dipende ovviamente dal setting, da quello che devi fare, dal quanto devi entrare in profondità, eccetera.

Quindi, da questo punto di vista, la risposta è "sì" e quando non puoi farlo al 100%, la % mancante la fai con eventi misti.

Davide: ecco, c'è per chi comincia da zero una specie di investimento minimo che uno deve poter fare, deve mettere in conto di fare oppure si può cominciare di base con anche delle cifre risicate, con dei software gratuiti?

Luca: una domanda che noi, adesso non è per fare pubblicità, però una domanda che noi facciamo sempre quando dobbiamo studiare il set del nostro relatore o comunque della persona che dovrà presentare è "che computer hai?". E noi, sulla base del computer, chiediamo "hai un Mac o hai un Windows?" perché?

Perché nel 89, noi facciamo nel 99% dei casi chi ha Mac ha una configurazione di base, ma anche il portatile più economico, ovviamente economico è un termine relativo, però solitamente audio e video sono gestiti in modo ottimale. In realtà, questa cosa, soprattutto nell'ultimo anno e mezzo si è ovviamente allargata e se il computer è anche Windows per intenderci base, quindi un portatile quello dal quale più o meno tutti voi vi state collegando, 99 su 100 si può utilizzare.

Poi se uno vuole fare un investimento e gli investimenti variano, basta andare su Webinarpro e ci sono due post: uno per i microfoni e uno per le webcam. Siamo mediamente su un oggetto come 'questo': questo qua è un Samsung Go Mic, che è un microfono va beh, ha il suo supportino. E' un microfono che con un investimento di 40-50 euro ha una resa straordinaria dal punto di vista dell'audio e, per quanto riguarda invece la webcam, una buona Logitech, per darci un'idea di qualità, siamo indicativamente sui 70-100 euro.

Beh, insomma, il budget è di un 100-150 euro e si ha già un'attrezzatura straordinariamente potente. Poi ovviamente fa molto la connessione: in questo momento noi siamo collegati con una connessione stabile, banda larga, in fibra.

Davide: soprattutto tu, soprattutto tu che sei a Milano! Io sono messo un po' peggio da questo punto di vista.

Luca: eh ... Però, però stiamo comunicando comunque molto bene, il livello è piuttosto alto, cioè è chiaro che se si va con un modem un po' così, ti permette di fare un po'... Ad esempio, io non potrei utilizzare la webcam Hd perché occupa tantissimo spazio quindi bisogna prestare molta attenzione a questo insomma.

Davide: ecco, c'è un consiglio che mi sento di dare io e soprattutto per chi è alle prime armi soprattutto se la connessione, se li fa in diretta i webinar ovviamente e se la connessione non è delle migliori che in Italia purtroppo capita, ed è quella di regolare l'ampiezza di banda, perché se a volte è impossibile capire l'audio si perde praticamente tutto del webinar.

Se invece il video, come nel caso adesso io provo a cambiare delle impostazioni, il mio video dovrebbe risultarvi molto più sgranato, però se avessi meno banda a disposizione, sarebbe l'ideale perché dando meno banda al video, avrebbe una preponderanza quella dell'audio.

Quindi, è sicuramente importante avere tanta banda ma riuscire anche a gestirla al meglio magari chiedendo dei feedback alle persone dall'altra parte, se mi vedete bene, mi sentite bene, a volte ci sono problemi di ritorno di audio e quindi magari anche un setting all'inizio, nei primi minuti, nei primi secondi è importante.

Luca: Certo. Ad esempio, aggiungo un tassello a quello che hai detto, noi in questo momento stiamo trasmettendo solo ed esclusivamente il nostro volto, la nostra webcam. Quando ad esempio si trasmettono con altre piattaforme, altre tipologie di messaggio, quindi il contenuto ad esempio viene trasmesso con le slide, di solito la webcam si rimpicciolisce, ma tutto viene caricato dalle slide.

Ora, c'è questo vezzo, io sono particolarmente felice, perché questa settimana è stata lanciata la versione italiana, però, e sono uno dei diciamo i miei video tutorial sull'argomento sono tra i migliori, così dicono, ma anche tra i più visti di youtube, so parlando di Prezi. Moltissimi utilizzano Prezi per fare le presentazioni.

[30:00]

Io insegno a utilizzare Prezi, ma Prezi nei webinar o hai un computer da Nasa e una connessione che è ancora più della Nasa, oppure non riesci a utilizzarlo nel senso che va a scatti e allora quell'effetto straordinario che puoi avere con Prezi del 3D, eccetera, viene perso.

Allora, il consiglio che voglio dare è al di là, oltre a quello che tu hai detto, della giusta configurazione, la qualità eccetera, è quello di lavorare proprio sulla semplicità, cioè non partire con le cose più complesse, che spesso ovviamente creano dei problemi dal punto di vista della tecnologia, ma partire da soluzioni molto semplici.

Questo comporta anche un risparmio di tempo sensibile, tantissimo. Perché, se io devo capire prima e testare tutto quello che sto utilizzando perdo un sacco di tempo e quindi meglio evitare.

Davide: ecco, c'è una domanda di Francesco che ti leggo in diretta. Normalmente quanti se ne possono organizzare durante una settimana tipo, tenendo conto del fatto che sia doveroso tenere in conto di un lasso di tempo di 2 o 3 settimane per l'organizzazione? Che era quello che dicevi tu prima, ok. E poi, gradirebbe sapere qualcosa in più riguardo le entrate economiche per ciascun evento, le terre separate magari le due domande.

Luca: allora, alla prima domanda rispondo in un modo che non ti piacerà Francesco. Noi organizziamo dai 2 ai 5 webinar al giorno, non sono tutti nostri, sono per i nostri clienti. Quindi noi facciamo regia, facciamo in alcuni casi ovviamente eroghiamo contenuti, quindi siamo mediamente dai 2 ai 5 al giorno, 5 giorni alla settimana, ok? Sabato e la domenica cerchiamo di avere delle famiglie, di avere una vita normale, eccetera.

Ma ci capitano anche le famose giornate di cui parlavate prima, ci capitano anche il sabato e la domenica. Ora, dipende, perché ci sono multinazionali, noi lo sappiamo perché sono nostri clienti per quanto riguarda il servizio, ci sono multinazionali che organizzano lo stesso numero di eventi tutti i giorni.

Ora, noi li eroghiamo a realtà diverse, loro li erogano agli stessi partecipanti, cioè vorrei dire che tu sei in una azienda di 1000-2000 persone, sono 1000-2000 persone che tutti i giorni si vedono 5 webinar, non è possibile! Cioè, il webinar non è la miglior alternativa al lavoro, il webinar è uno strumento per lavorare.

Quindi che cosa si può dire da questo punto di vista? Che dipende da quello che devi fare. Se si perdono ore ed ore a organizzare delle riunioni perché ci sono gli spostamenti, le sedi, eccetera, noi abbiamo avuto tra i nostri clienti delle assicurazioni che erano collocate al nord e non sto parlando di regioni un po' più disastrose dal punto di vista della rete, ma che avevano seri problemi a spostarsi, ok? E quindi, è chiaro che utilizzavano il webinar come strumento.

Ma quanto? Il giusto! Non è che erano costantemente in un webinar perenne, ok? Quindi, diciamo il giusto. Poi dipende da quello che devi fare, perché in alcuni casi un web meeting fatto via webinar, noi ne abbiamo diverse esperienze, ma anche fatto a livello di brainstorming, ti fa risparmiare tantissimo tempo perché io do le indicazioni, faccio partire il lavoro di condivisione, di preparazione, si parte, stop.

Ok? Non c'è tutto il "ah si, ma l'ha già preso il caffè?" "Dai, andiamo a prenderlo" "possiamo prendere il caffè prima di ...?" No! Questi sono dei tagli incredibili di tempo.

Davide: nel senso, introdotto nella realtà italiana, dove il cazzeggio è molto facile insomma assolutamente.

Luca: Pensa che nella realtà italiana si riesce a fare anche nel webinar, però riesci a muoverti in un modo più sereno, dicendo: " No, ascoltate, la sessione durerà 45 minuti, prima iniziamo, prima finiamo." Allora le persone dicono: "Vabbè, per 45 minuti vado a bervi il caffè". Via si parte! Dal punto di vista economico, mi fai una domanda veramente difficile.

Allora, ci sono, noi abbiamo nel nostro percorso Webinarbusiness, che è un corso che teniamo ogni tanto gratuito, quindi magari, se qualcuno vuole farsi un giro su WebinarPro e registrarsi, poi venite informati su questi eventi. In Webinarbusiness noi spieghiamo le basi del webinar marketing e non solo le basi, perché sei già a un livello intermedio-avanzato e facciamo un po' di conti.

Un webinar può portare come ricavo zero come può portare come ricavo 5, 6, 10, 15 mila euro: un webinar da 1 ora. Dipende da cosa ci fai, dipende da come monetizzi quel tempo, dipende da tutto ciò che tu fai per far sì che le persone in qualche modo valorizzino la loro partecipazione, quindi quello che paghino, eccetera. Dipende da un sacco di aspetti.

[34:59]

Quindi dal punto di vista economico, è abbastanza difficile quantificare. Noi abbiamo avuto veramente delle esperienze sia nostre che di nostri clienti, ma parlo della nostra esperienza diretta, in cui facciamo nella dimostrazione, facciamo un po' dei conti, facciamo vedere quanto abbiamo venduto con un singolo webinar ed è impressionante, perché erano 7-10 mila euro, con un singolo webinar.

Non abbiamo venduto quel webinar, quel webinar ci è servito per fare altre cose. Quindi, dal punto di vista economico il ritorno può essere veramente enorme. Noi stiamo cercando di farlo capire ai nostri clienti e ai partecipanti alla nostra academy, perché effettivamente è uno strumento che frutta veramente tantissimo, molto.

Davide: bisognerà saperlo organizzare molto bene, perché è la parte vitale altrimenti diventa una cosa assolutamente improvvisata, come tante altre cose in Italia.

Luca: negli Stati Uniti riescono, gli Stati Uniti hanno una cultura economica molto diversa. Noi abbiamo ancora una percezione di quanto ho sul conto corrente, quanto mi costa questa cosa, posso o no. Ce l'abbiamo ancora nella nostra cultura. Gli Stati Uniti usano molto la carta di credito, quindi di questa cosa non gliene frega nulla.

E io che seguo un po' di guru per vedere che cosa fanno, eccetera, ho assistito effettivamente, concretamente a webinar che veramente gli portavano diverse migliaia di euro. Cioè, in quel webinar vendevano percorsi da 700-1000 euro e poi qua apro una parentesi. 700-1000 euro e la gente li comprava. Tu capisci che, se ne vendi 10, da 7 persone sono 7000 euro. Ecco lì ne vendevano diverse decine.

E' una cultura diversa, è un modo diverso, è un approccio diverso e anche chi preparava era veramente un guru. In Italia, e apro una parentesi, in Italia il webinar marketing e tutto quello che comporta la vendita diretta via webinar, è ancora molto sottovalutato. E' sottovalutato in due direzioni: uno, nel suo potenziale e due, nella sua difficoltà.

I nostri allievi che imparano a gestire i webinar con un modello ben specifico che è totalmente interattivo, che è professionale come prospettiva di contenuti, eccetera, a un certo punto dicono "Va bene, ma adesso quand'è che facciamo il corso di vendita?" Perché? il momento più difficile non è il portare le persone a partecipare e avere diverse decine di partecipanti.

Il momento più difficile è dirgli: "Ti piace? Ne vuoi ancora? Ti costa X". E questo X, se sono 20 euro è facile, ma a me è capitato di vendere cose da 700-1000 euro, e dirgli "Ti piace? Costa 1000 euro". Non è una cosa da poco eh!

Davide: No, no, è tutt'altro. E' proprio il passo che c'è dal "tiro fuori qualcosa che è una caramella o compro un gelato" a "faccio l'investimento" che è ben più di una pizza, assolutamente. Un ordine di grandezza diverso completamente.

Luca: completamente diverso. Quindi lavorare sul come gestire questo aspetto è l'aspetto che è ancora meno conosciuto in Italia. Gli americani sono molto bravi, ma hanno un campo semplificato.

In Italia le tecniche di neuromarketing, di vendita più aggressiva e cose di questo tipo non sono ancora così applicabili al 100%, noi stiamo studiando alcuni modelli culturali che fanno da filtro tra ciò che sono i modelli classici, aggressivi, diciamo prevalentemente statunitensi, australiani, eccetera e quello che è la cultura della vendita in Italia. Stiamo proprio lavorando e stiamo sviluppando dei modelli specifici per questo giocattolo qua.

Davide: anche perché, effettivamente il mercato c'è, il sistema è un sistema ottimo, di fatto con dei costi di gestione molto bassi, perché alla fine permette a quasi tutti di, non ti dico di improvvisarsi, perché l'improvvisazione non va bene, però con un minimo di conoscenze di fare degli ottimi risultati assolutamente.

Luca: certo. Considera che il Content Marketing Institute ha fatto una stima che nel 2017 il mercato del webconference sarà di 3 miliardi di dollari. Non è poco eh! Cioè, ci sono dei trend particolari da studiare sul mercato che fanno essere molto ottimisti sul futuro. La questione qual è? E' differenziarsi dalla massa, cioè tuttora io vengo con Fabio, veniamo per diversi aspetti contattati da persone, che realizzano dei webinar che non sono presentabili.

Cioè su youtube ci sono tantissimi professionisti che mettono degli eventi che dopo 3 minuti ne hai piene le scatole! Cioè, non riesci più a partecipare, sono veramente noiosi. E con questo prendono il modello classico americano, in cui io ti spiego, ti do tanto valore, contenuto di valore, contenuto di valore, si riempiono la bocca di questa cosa, ma in realtà stanno impacchettandolo male, gestendolo male, gestendo male il rispetto anche dei partecipanti.

[40:03]

Io non so quanti di voi si stanno annoiando, c'è qualcuno che si sta annoiando? Nessuno la farebbe mai questa domanda, perché io sono pronto che qualcuno di loro mi dica: "Sì, mi sono ..."

Davide: certo, certo, certo.

Luca: ma quanti hanno il coraggio di fare questa domanda? E adesso ve la faccio sinceramente. "C'è qualcuno di voi che si sta annoiando?" Vediamo, diamogli 3 secondi.

Davide: credo che ci sia qualche secondo proprio di latenza di Google, secondo me ci sono proprio quei 5 o 6 secondi che noi lo vediamo in diretta e a loro arrivano le risposte un po' in differita.

Luca: "Vuoi sapere perché?" Questo te lo spiegherebbe e sarebbe molto contento il mio socio che è molto più esperto di me, proprio degli aspetti tecnici del webinar: io demando totalmente a lui. Ciò che è tecnologia è suo. Fabio, infatti, nel nuovo libro che uscirà questo autunno, si occupa della parte tecnica egregiamente, perché io dico "No no no, fai pure tu."

Questa è una soluzione che ha usato Google, cioè mettere un buffer in modo da evitare, appunto, il buffer. C'è un ritardo fisico in modo che non c'è mai il buffer e quindi comunichiamo in modo omogeneo: fighissimo, insomma.

Davide: ho capito.

Luca: rispondiamo a Stefania: chiede della gestione del tempo. Che cosa le diciamo a Stefania? Stefania ti stiamo spiegando la tecnologia come ti può permettere di gestire il tuo tempo, quanto ore perdi ad andare al lavoro. Quante ore perdi per andare alle riunioni, spostarti, vabbè nei vari uffici, andare a vedere i clienti, andare a fare delle cose fuori casa.

Guarda quanto tempo stai risparmiando, questa è vera gestione del tempo, cioè in pratica il webinar è uno strumento che permette di gestire il tempo. Però, fai una domanda concreta e ti rispondiamo in diretta.

Davide: anche Walter, Viviana, vedo Francesco evergreen, Eros, Michela, le donne vedo che spesso sono più taciturne degli uomini sui webinar. Ragazze, raccontateci qualcosa: che cosa vorreste chiedere a Fabio? Eh, Fabio scusa, Fabio è il socio ...

Luca: Luca! Fabio adesso non c'è qui, non lo vedo collegato, no, non è collegato. Non ce l'ha fatta.

Davide: Dario, Rino, Salvatore. Intanto ti faccio una domanda io Luca.

Luca: ecco, fai, fai.

Davide: sul tema della gestione del tempo, collegandoti, collegandoci all'organizzazione della tua giornata tipo, della tua giornata ideale, tu sei una persona, come hai detto, lavori ancora molto da casa e sei riuscito ad organizzarti bene anche per questione di famiglia e come riesci a collegare, appunto, l'organizzazione della tua giornata con gli obiettivi che hai come professionista come imprenditore?

Luca: allora, guarda ti faccio una piccola rivelazione. Penso che sia la prima volta che lo dico in pubblico, non lo dico mai perché appartiene un po' alla mia via precedente. Io mi sono laureato in filosofia, la mia prima laurea è in filosofia, poi mi sono laureato in psicologia e non sono uno psicologo, nel senso che non pratico la professione.

Per la mia tesi in filosofia io ho avuto la possibilità di fare un lavoro proprio sulla gestione del tempo nello studio personale, ok? E allora lo avevo chiamato il time manager dello studente e qui, niente, rispondo anche a Ste, che non so se è Stefano o Stefania o una delle tante combinazioni, e dico due consigli. Prima però, voglio farti vedere una cosa.

Non ho trovato la mia tesi, non so che fine abbia fatto, eppure è un librone di 200 pagine. Questo libro, questo libro qui 'Gestire il tempo' è stato in assoluto il primo libro che io ho comprato, costava 25 mila lire ed è dell'Armenia, ed è, ve lo dico di che anno è, è del '83. Poi è arrivato un pochino più tardi qua in Italia: 83! Questo libro è stato il primo libro che io ho sfogliato e che mi ha insegnato i rudimenti della gestione del tempo.

Qui dentro si spiegano le classiche cose che, questo è a distanza di qualche anno, questo è un altro libro molto bello che si trova ancora in giro, un pochino più recente, ma non tantissimo, siamo attorno alla fine dell'anno, e infine vi faccio vedere l'ultimo libro.

Questo è per farvi capire una cosa molto importante è, questo librettino qui, credo che sia 'Come guadagnare un'ora al giorno', credo che sia dell'anno scorso a esagerare, della Hoepli stiamo parlando del 2011, toh, una cosa di questo tipo. Allora, dal primo all'ultimo si dicono sempre le stesse identiche cose.

[45:00]

Ma nell'ultimo che vi ho mostrato, c'è un consiglio che lui lo chiama 'l'idea da 100 mila dollari', è il consiglio più stupido che io abbia mai letto nella mia vita sul time management e che a me ha fatto risparmiare un sacco di tempo.

Allora, per darvi un'idea, quando io mi sono laureato, veramente stiamo parlando si quasi una ventina di anni fa, perché era la fine duemila, stiamo parlando del 97, 98, quando mi sono laureato la prima volta, il consiglio era di fare le classiche liste di cose da fare, l'agenda, riordina la tua scrivania, eccetera.

Se vi facessi vedere la mia scrivania, vi verrebbero gli incubi, ma è più o meno la scrivania di tutti quanti. Cioè, noi viviamo in un mondo reale, non viviamo in un mondo fatto di fogli e schemi. Il tuo intervistato è degli strafighi della gestione del tempo, cioè li ho visti, li conosco personalmente, li invidio, perché sono veramente dei guru, cioè faccio un esempio: Alessio Beltrami è una delle persone più organizzate che abbia mai conosciuto.

Cioè, tu gli scrivi una mail e lui ti risponde veramente in tempi immediati, non biblici. Io, dipende, ok? Dipende dalle cose che devo fare. Vivo nel mondo reale come tutti quanti. Allora, dicevo che quando io ho scritto la tesi, il mio primo lavoro sulla gestione del tempo, avevo individuato tre passaggi, che erano: conoscenza, competenza e controllo.

Conoscenza significa capire come è fatto il tuo tempo, cioè se tu non sai quando perdi tempo e quando ne guadagni di più, non serve assolutamente a nulla. Competenza è sapere come gestirlo, cioè ok io mi distraigo tantissimo, ok io mi distraigo pochissimo, ok ma il mio problema sono le interruzioni esterne, il mio problema sono le interruzioni interne, il mio problema è che mi viene fame, il mio problema è che mi annoio, non arrivo in fondo.

Devi saperlo! Quindi, la competenza su ... la conoscenza del tuo tempo e la competenza su come risolverlo grazie ai libri, che ne trovate davvero un miliardo in giro, ma anche a TempoSuper, ho visto che hai veramente un sacco di contenuti in merito, devo sapere che cosa fare.

Il terzo è il controllo, cioè decido di controllarlo, cioè decidere che non è il tempo che ti deve assorbire, calamitare e decide che cosa fai tu, ma sei tu il cavaliere del tuo tempo, quindi devi essere tu a decidere queste cose. Il consiglio che io ho trovato nel libro di Eppel, appunto l'idea 100 mila dollari ...

Davide: aspetta! Aspetta un attimo! Vedo se mi ricordo io dopo due anni?

Luca: Vai!

Davide: era lui che faceva la lista delle cose da non fare?

Luca: No!

Davide: Allora era qualcun altro! Questa probabilmente era da 50 mila dollari, fammi quella da 100!

Luca: quella da 100 mila dollari, guarda, vediamo se riuscite a leggerlo, guarda: te lo faccio vedere, va che regalino, trac! Va che meraviglia! E' di una banalità disarmante, di una semplicità disarmante, ma è: "A fine giornata scrivete le 5 cose più importanti da fare domani".

Allora, se voi avete letto 'GDA' di Allen, 'Getting Things Done' di Allen, lui lavora tantissimo sull'ansia di avere una lista enorme di cose da fare: è alla base del metodo 'Getting Things Done', ecco, mi tolgo l'ansia. Ecco, questo metodo qua, è semplice. Domani, quali sono le 5 cose che vuoi chiudere? Questo metodo ti semplifica tantissimo, io ho un blocchettino di quelli piccoli, tipo le 'moleskine', le agendine piccole, in cui ci sono liste di 5 cose da fare, esatto 5 cose, ci stanno in un post-it e le fai il giorno prima.

Decidi il giorno prima quelle che devi fare e realizzi solo quelle 5.

Davide: ecco, provo a fare l'avvocato del diavolo. A volte, io ho letto anche di Leo Babauta che lui ha un blog che si chiama 'ZenHabits', e lui dice di fare le 3 cose più importanti, però il principio è assolutamente lo stesso, potrebbero essere 3, 4 o 5 che non cambi nulla.

Credo che, al di là del fatto di fare queste, che già è importante farle e farle il giorno prima e non la mattina stessa, poi magari uno arriva al mattino, si trova il suo fogliettino, i suoi 5 fogliettini e comincia a farsi prendere dalle altre urgenze, dalle altre cose più o meno importanti e quindi viene un po' defocalizzato: arriva a mezzogiorno, ne ha fatte una o due, arriva alle 4 o alle 5 che ne ha fatte 3. Ecco, come riesci poi a tradurre in pratica la parte teorica di tutto questo?

Luca: beh, allora. Ci sono le cose urgenti da fare che sono le prime. Cioè oggi faccio la lista delle cose da fare domani, stasera quando chiuderò la mia giornata, non so ancora a quale ora, faccio le 5 cose che voglio realizzare domani.

[50:00]

Ma le prime 2, domani no! Però diciamo, lunedì, le prime due sono quelle urgenti: mandare il preventivo al cliente, configurare una pagina, scrivere un post, rispondere ad una mail, ok, importante: le vado a segnare. Io, ad esempio, non sono un cultore della Inbox zero ovvero avere la casella e-mail completamente vuota perché? Perché non ci riesco.

Io ricevo veramente dalle 50 alle 150 e-mail al giorno: togliamo lo spam, ma ce ne sono 30 o 40 a cui rispondere. Allora, prima di tutto devo arrivare al fine mese e quindi il nostro obiettivo, nostro

come WebinarPro è quello di rispondere, prima di tutto alle esigenze dei clienti, quindi lavorare prima di tutto sui clienti, quindi: preventivi, fatture e cose di questo tipo sono le priorità, ok?

Anche perché siamo qua tutti, abbiamo la fortuna di essere collegati a quest'ora e di guardarci in faccia in questo momento, però tutti quanti dobbiamo arrivare a fine mese presumo, non so quanti miliardari ci saranno tra i partecipanti. Quindi, sicuramente le priorità fondamentali e poi dopo ci vuole ovviamente un minimo di disciplina.

Cioè, di queste 5 cose che ho scritto, ce ne sono 2 o 3 che sono prioritarie, e le altre? Se ho messo dentro 'Andare a vedere il sito di un mio amico che mi ha chiesto un parere eccetera, eccetera': chisseneffrega, lo farò poi, quando mi viene voglia, sono lì che mi annoio ... Non mi capita mai, io non mi ricordo un momento negli ultimi 15 anni in cui mi sono annoiato.

Però, facciamo finta che ho un momento normale di noia che dico, che cosa faccio? Al cazzeggio vado a vedere qualcosa. Altra cosa importante è che noi spendiamo, leggevo l'altro giorno un post, un numero impressionante di ore sui social network: veramente tantissimo e veramente il modo migliore per gestire il proprio tempo è chiudere Facebook.

Cioè, non chiuderlo completamente, però chiudi quel cavolo di tab di facebook, che rimane sempre lì aperto e ogni tanto ti viene fuori qualcosa. Chiudilo e fai altro, perché sicuramente c'è di meglio da fare di quello.

Davide: ecco, il termine disciplina vedo sta ritornando tantissimo, sia tra le persone che sono state intervistate sia per come mi stavo informando io, guardando su internet, anche cercando tra i vari libri, perché tanta è la parte teorica, ma quando poi la teoria va tradotta in pratica, secondo me costanza e disciplina sono due supercompetenze, in qualche modo che permettono di ottenere dei risultati straordinari, a prescindere dal campo, a prescindere dal punto di partenza.

Soltanto che non è facile allenarli, perché vuol dire farsi un discreto mazzo.

Luca: allora, ti dico, mi viene in mente anche un altro elemento, proprio mentre stavi dicendo questa cosa, che mi è venuto in mente. Allora, l'altro giorno ero con altri genitori, io ho un bambino di 4 anni, e uno di loro mi diceva, si parlava di tutt'altro, diceva che passava dalle 10 alle 14 ore al giorno in studio, è un commercialista, quindi fa tutt'altro nella vita. Ok.

Io appartengo ai fortunati che lavorano da casa e quindi l'ufficio ce l'ho in casa, strutturato come ufficio però è in casa. Quindi, tempo di spostamento: zero. Va bene. Però ci sono dei momenti in cui tu devi dire: stop. E' il contrario rispetto ... Cioè la disciplina in questo caso a volte deve essere anche stop.

Io e Fabio e molte delle persone che sono anche qui presenti, siamo un po' colpiti dall'iperattività, cioè dal voler fare tantissime cose, seguire tantissimi progetti. Voglio farvi notare che doveva essere un'intervista abbastanza breve e siamo già fuori di mezzogiorno, perché ci piace quello che stiamo facendo, ci stiamo divertendo.

Ora, c'è un momento in cui bisogna dire: stop. Però quello stop, a volte ce lo dobbiamo imporre, soprattutto se lavoriamo molto vicini a casa o se passiamo molto tempo in studio, cioè se non

timbriamo il cartellino per intenderci. Ci sono dei momenti in cui la disciplina non basta e bisogna in qualche modo imporsi, ad esempio, di spegnere il computer. Io non sono un fan di quelli che staccano da facebook per 3 giorni, ma chisseneffrega, lo uso quanto voglio.

Come i fumatori che dicono "Eh no, adesso per un giorno non fumo". Ma, o fumi o non fumi. Se fumi, goditi quello che stai facendo, no? Allora, ci sono dei momenti in cui io chiedo alla mia famiglia dell'extra time, quindi vado a debito con la mia famiglia e dico "Ascolta, io devo chiedere chiudere questa cosa qua", cioè il libro che ho consegnato ieri al mio editor è di 350 pagine. In queste 350 pagine, mi hanno richiesto molto tempo. Molte volte sono andato a debito.

[54:58]

Ma ho chiesto un extra time per dire "lo voglio chiudere, chiudere perché non voglio più chiederti tempo", dico alla mia famiglia. Stesso discorso nel lavoro, cioè la disciplina è una cosa importante, ma è il lavoro stesso che te lo richiede, cioè il cliente che ti ha chiesto un preventivo 10 giorni fa, guardate che a me è capitato di avere dei ritardi enormi perché ero via, all'estero o cose del genere.

Non riesco a stare dietro a quella specifica richiesta che era per me. In quel caso lì, la disciplina ci vuole. Per rispondere a Francesco, io non sono per modelli rigidi. Mi metto lì, faccio il quadrato, urgente, delegabile, no: è una perdita di tempo. E' il mio cervello, è il mio buon senso. In 'Getting Things Done', Allen dice esattamente questa cosa qua. Cioè, avere tanta carta che ti deve gestire il tuo tempo è perdere il controllo della tua vita, fondamentalmente.

Davide: meglio poche cose fatte bene, essenziali, e tutto il resto viene insomma un po' di conseguenza, in perfetta ottica 80-20, quasi insomma.

Luca: esatto. E poi, ecco, c'è da dire una cosa. E' chiaro che magari il messaggio al mio amico che mi chiede quando usciamo, a volte magari va in secondo piano, rispetto a un cliente che ti chiede il preventivo. Durante il giorno sei giustificato, la sera un po' meno, ma la sera c'è la famiglia quindi, trovare l'equilibrio, calibrare bene fra lavoro e famiglia, lavoro e tempo libero e dovere, potere e volere, è probabilmente alla base insomma di un buon modo di gestire il tempo.

Davide: ecco, io per bilanciare un po' il tutto, tra il discorso della famiglia, il discorso degli amici, discorso perdita di tempo, anch'io praticamente lavoro da casa, non è casa ma abito, cioè lavoro a 800 metri da casa, trovo molto utile quello di avere una lista di cose da fare con già temporizzate, con anche i numeri di telefono magari da chiamare perché, quando sono in auto, piuttosto che quando sono fila, in coda da qualche parte o mi sto muovendo per Milano a piedi, un quarto d'ora, venti minuti da una metropolitana all'altra, non riesco ovviamente a lavorare.

A volte si fa fatica anche a leggere o a studiare un mp3, però fare una telefonata, prendere due appunti o che cosa, compatibilmente con le esigenze ambientali e con tutto il resto, diventa un modo per impiegare del tempo che qualitativamente, a mio avviso, non è eccellente per produrre, ma per ottenere dei risultati o per mantenere delle relazioni molto semplicemente con delle persone.

Hai tua cugina che non senti da tre mesi, piuttosto che l'amico che non senti, non lo fai durante le ore di lavoro, però lo puoi fare tranquillamente mentre cammini in metropolitana, secondo me queste sono utili come idee.

Luca: Sì, ad esempio, telefono tantissimo in macchina. In macchina proprio faccio di quelle telefonate di ore. Poi ecco, ad esempio, una cosa che avevo notato è che è snervante perché, se tu hai un viaggio molto lungo e te lo passi tutto al telefono, dopo non hai tutte queste energie per fare anche altre cose. E quindi, anche lì bisogna essere capaci di tagliare a volte e dire ...

Davide: su questo mi hai letto nel pensiero, perché mi è capitato di andare spesso a Bologna in auto e quindi, da Como a Bologna sono circa 3 ore di macchina, poi a me non piace correre. E alterno le telefonate ad ascoltare Radio24 a registrarli degli mp3 che utilizzo poi dopo come formazione.

Quindi, io so le domande che mi arrivano e a braccio registro magari un quarto d'ora, 20 minuti. Poi mi rompo le palle, allora ascolto la radio, poi mi fermo a prendere un caffè e quindi è molto dinamica la cosa e poi ovviamente l'mp3 lo prendo, lo giro alla mia mitica assistente virtuale, lei fa l'editing perché l'altra cosa è importante, che tu sai meglio di me, anzi, Fabio lo saprà meglio di noi è che quando tu stai registrando qualcosa mentre sei in auto, magari non è che sei molto concentrato su quello che stai dicendo.

Cerchi di fare il massimo, ma devi guardarti anche in giro no?

Luca: certo, certo.

Davide: allora utilizzo la tecnica di battere le mani e quindi vede i picchi dell'audio e automaticamente lei sa dove può tagliare.

Luca: fantastico, esatto. Infatti la cosa, il gesto era quello di guardare in prospettiva quello che hai fatto per rivederlo, per rielaborarlo, eccetera, quindi sicuramente la tecnica delle mani è molto forte. Noi, ad esempio, quando dobbiamo tagliare, prendiamo dove ci sono i buchi e dove ci sono i picchi.

Davide: esatto. Senti Luca, prima di lasciarti, do tutti gli altri appuntamenti della settimana prossima come d'abitudine, se riesco a condividere il pdf, vediamo se funziona. Dovrebbe essere qua, torniamo indietro di una pagina. Allora, abbiamo lunedì, martedì, mercoledì, 3 appuntamenti.

Chiara Alzati che è una mia amica che è una HR e ci parlerà di come guadagnare o evitare di perdere tempo se siete dei professionisti, liberi professionisti o dei piccoli imprenditori che devono assumere delle persone oppure se siete delle persone che vogliono andare ad un colloquio di lavoro, quindi lo vedremo da entrambi gli aspetti.

[59:58]

E' piuttosto interessante perché una delle capacità critiche, cruciali di un piccolo imprenditore, di un professionista è quello anche di capire, di valutare al meglio le persone in poco tempo. Quindi

hanno poco tempo a disposizione, si rischiano di fare dei grossi errori, Chiara ci parlerà esattamente di quello.

Francesco Gavello, reduce da un matrimonio, da quello che mi ha detto, ci parlerà invece di tutt'altro, ma non ve lo svelo oggi, ve lo svelerò prossimamente. Così come Valentino Spataro, che è un avvocato e ha un altro blog molto seguito su internet, ci parlerà di altri temi sempre collegati alla gestione del tempo.

Io, come sempre, vi ricordo che tutte le registrazioni le potete trovare su TempoSuper.com, questo nel giro di 7-10 giorni, i tempi tecnici di sbobinare e fare un po' di editing audio-video e per rimanere sempre collegati, andare su [Facebook/CorsoTempoSuper](https://www.facebook.com/CorsoTempoSuper), per vedere invece in tempo praticamente reale quelli che sono gli ultimi avvenimenti che ci possono essere sui prossimi webinar e anche nuovi eventi.

Io ringrazio tantissimo Luca, avevamo pensato di parlare di una cosa e poi nella realtà abbiamo visto, ci siamo adattati anche al pubblico, credo che nei webinar sia fondamentale un po' anche calarsi nella parte e capire come tira il pubblico e da che parte vuole spostare, in qualche modo, la propria energia, i propri interessi.

Ti lascio comunque un'ultima parola Luca, per salutarci tutti e dirci eventualmente, se vogliamo entrare maggiormente in contatto con te, come professionista, dove possiamo andare.

Luca: beh, innanzitutto, ti ringrazio, è stata una gran bella chiacchierata e un bel pubblico, e sono anche molto felice di aver partecipato nel mio piccolo a questo percorso e spero di aver dato delle indicazioni utili. I nomi che hai fatto, li conosco tutti e sono ospiti da urlo e quindi ci sarò sicuramente anch'io tra il pubblico per assistere a queste tre persone, che io stimo tantissimo per come lavorano e per come comunicano al mondo.

Apro una parentesi, Francesco Gavello, è stato il mio punto di ispirazione quando nel 2005-6 ho iniziato a bloggare e le cose che scriveva lui, erano veramente il mio punto di riferimento. Io facevo quello che diceva lui, quindi, giusto come esempio dei nomi che hai fatto.

Io rimango a disposizione, mi trovate su Webinarpro.it o anche su Insegnalo.it, che è un altro progetto che però stiamo sfruttando un pochino meno.

Su Webinarpro.it l'indirizzo è info@webinarpro.it per scriverci una e-mail e che cosa facciamo? Noi, tendenzialmente, insegnano alle persone come sfruttare al meglio il webinar nella formazione, nel marketing, nel comunicare tutti i giorni, nelle riunioni, eccetera. Quindi, grazie mille... della serie di cose che erano lì, che ogni tanto mi occhieggiava, eccetera. Va bene, eccoci, ce l'hai fatta.

Davide: ah ah ah ah. Perfetto Luca, grazie, grazie tantissime a te. Avremo sicuramente modo di risentirci noi due per il lavoro reciproco. Do appuntamento a tutti non per domani, prendetevi due giorni di pausa per staccare, ci rivediamo lunedì alle 13.30 con Chiara Alzati, potrebbero essere che sfioriamo perché c'è veramente, veramente tanto, tanto materiale a disposizione, ma caso mai ci sono sempre le repliche.

Vi auguro un buon weekend, saluto e ringrazio di nuovo Luca Vanin e ci vediamo settimana prossima e vi raccomando, andate tutti su [CorsoTempoSuper](#). Ciao!

[64:07]

SITI DI RIFERIMENTO

www.temposuper.com

www.facebook.com/CorsoTempoSuper

Twitter: @daviderampoldi

PRODOTTI di TEMPOSUPER

Libro: I segreti militari per gestire il tuo tempo come un sergente istruttore

[Primi 2 capitoli omaggio](#)

[Versione cartacea](#) (su Amazon.it)

[Versione PDF](#)

[Versione audio/mp3](#)

[Pacchetto multimediale \(libro + mp3 + dvd + voucher per coaching\)](#)