

PREFAZIONE

Il Marketing Notarile “*consiste nell’individuazione e nel soddisfacimento dei bisogni di comunicazione, formazione e gestione dello Studio Notarile*” ed è costituito da un insieme di più discipline che comprende molteplici competenze: conoscenze di business, scienze sociali, discipline umanistiche, comunicazione, psicologia e competenze scientifico-tecnologiche.

Questa mia definizione del Marketing Notarile nasce a valle di una ventina di anni dedicati alla consulenza in ambito notarile in merito a Comunicazione, Management, Marketing e Social Media (i 4 pilastri del Branding). Oggi più che mai, come professionista del settore notarile, devi preoccuparti di attuare una Strategia di Marketing per sviluppare e Comunicare il tuo Brand Notarile, investire sulla tua autorevolezza ed affidabilità, acquisire solide competenze di Management e curare il capitale umano attraverso la Formazione e la Gestione del tuo personale.

Proprio per questo a gennaio 2022 ho deciso di attivare il blog Marketing-Notarile.it (www.marketing-notarile.it) attraverso il quale supportare i Notai con articoli ed approfondimenti sulle tematiche di mia competenza.

Sento ora la necessità di riportare in un libro il frutto di questi 20 anni di consulenza presso gli Studi Notarili affinché anche tu possa avere a disposizione una Guida Pratica per orientarti tra queste tematiche, imprescindibili per un Notaio che voglia governare a 360 gradi il proprio Studio Notarile.

Per questo ho strutturato il libro come un Manuale da consultare al bisogno, a seconda delle tue specifiche necessità, suddividendo gli argomenti in 9 macro-categorie all’interno delle quali potrai trovare spunti e riflessioni sulle più attuali tematiche che afferiscono gli Studi Notarili.

Voglio concludere questa breve prefazione raccontandoti una storia di antica saggezza che possa ispirarti nella lettura di questo libro.

C’era una volta, in una terra lontana, un vecchio che viveva in cima a una montagna. Aveva dedicato tutta la sua vita allo studio e alla meditazione.

Era conosciuto ovunque per la sua intelligenza, sensibilità e saggezza.

I politici, i mercanti ed i dignitari andavano a visitarlo per rivolgergli ogni genere di domanda. Le sue risposte erano sempre giuste. Sembrava possedere un talento speciale che gli permetteva di arrivare all’essenza di qualsiasi problema.

Quando le sue risposte e le soluzioni che indicava venivano messe in atto, i risultati erano ogni volta eccellenti.

La sua fama si era presto estesa in ogni angolo di quella terra. Nel villaggio ai piedi della montagna c’era un gruppo di ragazzi che giocavano assieme.

Ogni tanto salivano per visitare il vecchio e fargli delle domande, per le quali sembrava sempre avere la risposta giusta. Nel corso del tempo, diventò quasi un gioco quello di cercare continuamente una domanda a cui lui non sapesse rispondere. Ma non ci erano mai riusciti.

Un giorno il capobanda chiamò gli altri e disse: *“ho finalmente trovato un modo per mettere in difficoltà il vecchio. Adesso ho in mano un piccolo merlo. Andremo da lui e gli chiederemo se il merlo è vivo o morto. Se dice che è morto lo lascerò andare e volerà via. Se dice che è vivo lo stritolerò e lo farò morire. In entrambi i casi avrà torto”*. Eccitati dall’idea di cogliere finalmente il vecchio in fallo, salirono in fretta sulla montagna. Il vecchio li guardava arrivare e notò il loro sguardo impaziente. Il capobanda fece un passo in avanti e disse: *”ho un piccolo merlo stretto nella mano. E’ vivo o morto?”*

Il vecchio guardò i loro volti ansiosi e maliziosi e rispose mitemente al capobanda: “. . . è nelle tue mani”.

La tua crescita personale e professionale “è nelle tue mani”, rendi unico il tuo Studio Notarile e sii un Notaio Leader!