

 **Rivoluzionaria proposta di Asset work**

La consulenza aziendale non serve a nulla? Tempo e denaro sprecati? Risultati incerti? Le pmi non possono permettersela? La proposta rivoluzionaria Vision & Value di **Asset work** annienta queste paure, proponendo alle pmi, alle prese con uno stallo nella crescita, un accordo che prevede l'80% dell'onorario di consulenza saldato solo a fronte del raggiungimento dell'obiettivo promesso: profitti uguali al fatturato di partenza in 48 mesi. «Lo so, in questo modo ci prendiamo un bel rischio – spiega **Claudio Vettor**, partner di Asset Work –. Ma la nostra esperienza di anni nella consulenza ci dice che quando le aziende ci seguono e applicano la nostra metodologia, il risultato è in pratica garantito. Il nostro è, quindi, un rischio abbastanza calcolato. Il problema unico e vero è, se mai, vincere la resistenza iniziale al cambiamento, quello che noi chiamiamo vincolo cognitivo. È, insomma, questione di trovare il coraggio di fare le cose diversamente da come si sono sempre fatte, perché nell'attuale situazione economica e di mercato non è più possibile pensare di continuare a crescere semplicemente basandosi sulla casualità degli eventi o sull'artigianalità dell'operare».