

Indice

<i>Prefazione</i>	pag.	9
1. Terrapiattisti vs Darwin	»	11
1.1. Non farti prendere in giro	»	11
1.2. Se sei un imprenditore leggi qui	»	13
1.3. La storia di papà Mario.....	»	15
1.4. Te li ricordi i negozi?!.....	»	18
1.5. Cosa avrebbe dovuto fare Mario (se hai un'azienda leggi qui).....	»	20
1.6. Cosa fanno i grandi imprenditori	»	21
1.7. Nascita di una stella.....	»	23
1.8. La prova del fuoco	»	25
1.9. Ripensare l'agricoltura in chiave liquida.....	»	25
1.10. Siediti, dobbiamo parlare	»	28
1.11. Psicologia del denaro.....	»	29

1½. Due fregature, due problemi, una soluzione	»	31
1½.1. C'è molta confusione in giro.....	»	31
1½.2. Quelli che pensano ai soldi	»	33
1½.3. La fregatura del dipendente	»	34
1½.4. Le fregature del professionista.....	»	35
1½.5. Il problema dell'investitore	»	36
1½.6. I problemi dell'imprenditore.....	»	37
1½.7. La soluzione per tutti	»	38
1½.8. Fino a ieri non potevi.....	»	39
1½.9. Ricapitolando.....	»	39
2. Business designer & Tassisti arrabbiati	»	41
2.1. Chi non ha soldi abbia testa	»	41
2.2. Business model "designer"	»	42
2.3. Guadagnare milioni vendendo tè.....	»	43
2.4. Il vantaggio di essere outsider	»	44
2.5. Ragiona in outsourcing.....	»	45
2.6. L'agenzia che sussurrava agli imprenditori.....	»	46
2.7. Perderai dei margini, ma li recupererai grazie a tempo e focus.....	»	51
2.8. Il gelataio che non faceva il gelato.....	»	54
2.9. La regola è "niente costi fissi"	»	57
2.10. Approfondimento	»	59
2.11. Fallo in piccolo!.....	»	73
3. I millennials sono i "matusa" del nuovo millennio.....	»	75
3.1. Dove l'imprenditore "liquido" recupera i suoi margini	»	75
3.2. Per innovare devi studiare	»	78
3.3. Il vantaggio che hai tu, matusa, rispetto ai millennials.....	»	82
3.4. Se sei un Millennials, leggi qui	»	89
3.5. Avere costi variabili significa avere scelta	»	89
3.6. Storia dell'azienda di gommoni "tradizionale" e dell'imprenditore liquidoche l'ha trasformata	»	90
3.7. In quali acque navigare?.....	»	93

4. Modelli di business liquidi nativi e combinati	» 95
4.1. Non tutto ciò che è "liquido" è un business conveniente... ..	» 95
4.2. Business liquidi nativi	» 98
4.3. Il commerciante "sleale"	» 102
4.4. Il negozio online che regalava la merce	» 103
4.5. Oggi la migliore tecnologia è "gratis"	» 104
4.6. Il negoziante senza magazzino	» 105
4.7. L'albergatore senza case liberatoria.....	» 106
4.8. Trasforma l'esperienza nel tuo prossimo business.....	» 107
4.9. Modelli di business liquido «combinati»	» 109
4.10. La dog sitter che lavava i cani.....	» 109
4.11. Professionisti liquidi	» 110
4.12. Il personal trainer degli over 40	» 111
4.13. Il business liquido per gli avvocati.....	» 116
4.14. Il pizzaiolo	» 117
4.15. Modelli combinati per aziende: gli spin-off aziendali	» 118
4.16. Vendere un modello di business liquido si attende liberatoria	» 120
4.17. Network marketing liquido.....	» 122
 Conclusioni	
Gli imprenditori liquidi devono morire	» 135