

PROGETTO DI CONSULENZA & COACHING

Piccolo Fiore s.n.c.

Una piccola realtà del settore fiori · Ferrara

Percorso condotto da **Sara Cardì** — Formatrice & Mental Coach · 10 settembre 2025

Contesto e storia

L'attività nasce nel 1998 come piccolo chiosco di fiori, portato avanti dalla madre di una delle attuali titolari. Nel 2005 si trasforma in negozio, gestito oggi da due socie con passione e dedizione. Il fatturato annuo si aggira intorno ai 130.000 euro e l'attività non impiega dipendenti.

I bisogni espressi

Durante il primo incontro sono emerse esigenze chiare e condivise:

- Comprendere perché, a fronte di tante ore di lavoro, i guadagni risultavano modesti.
- Ottimizzare il tempo lavorativo per avere più spazio per la vita privata e la famiglia.
- Ritrovare creatività e motivazione.
- Contenere gli acquisti, soprattutto di oggettistica, che appesantivano il magazzino.
- Organizzarsi meglio in vista delle ricorrenze (Natale, San Valentino, Festa della Mamma...) per ridurre il sovraccarico.
- Razionalizzare esposizione e strategie di vendita, puntando sui prodotti a maggior margine.
- Capire come proporsi per servizi a valore aggiunto, come gli allestimenti per matrimoni.

Primo incontro — Analisi e consapevolezza (2 ore)

- Raccolta e analisi dei bilanci analitici 2023 e 2024.
- Definizione delle principali categorie: fiori recisi, piante, composizioni, oggettistica, eventi/matrimoni.
- Introduzione ai concetti economici fondamentali: costi diretti e variabili, costi fissi, costo primo, costo industriale, prezzo di vendita.
- Analisi del tempo e della manodopera per ciascuna categoria.
- Identificazione dei “centri di costo” nei periodi chiave: Natale, San Valentino, Festa della Donna e della Mamma, Pasqua, Santi.

Osservazioni emerse

- La manodopera non veniva inclusa nel moltiplicatore dei prezzi finali, sottostimando i costi reali.
- Mancavano strumenti di comunicazione per proporre i servizi matrimoniali (book, preventivi chiari).
- Per la campagna di annuali si è scelto di puntare sul geranio, prodotto di qualità gestibile su richiesta.
- L'esposizione risultava troppo carica e disorientante per il cliente.
- Ipotizzata la chiusura del negozio durante le preparazioni dei matrimoni, per lavorare con più serenità.
- Per i Santi, l'idea di anticipare le vendite natalizie con un'esposizione ibrida (es. ghirlande trasformabili).

Le sessioni di coaching individuali

Prima di avviare il coaching, con ciascuna socia è stata fatta un'analisi personalizzata dei dati di controllo di gestione: esame dei bilanci e delle marginalità per categoria, riflessione su punti di forza e debolezza, valutazione del peso di manodopera e acquisti. Questa fase ha permesso di **tradurre i numeri in consapevolezza**.

Nelle sessioni individuali (3 sessioni da un'ora per ciascuna socia) si è lavorato su: motivazioni personali e collegamenti con l'attività; consapevolezza dei propri valori e priorità; trasformazione delle riflessioni in **azioni concrete** per il negozio e per la gestione personale.

Strategie operative sviluppate

- Valorizzazione del business di corone e mazzi di laurea (pubblicità mirata, consegne strategiche, locandine in università).
- Nuova disposizione dei locali per i Santi, con spazi ottimizzati e articoli natalizi.
- Punto “coda fast” per i clienti con prenotazioni nel periodo dei Santi.
- Organizzazione del magazzino per anticipare le vendite natalizie.
- Esposizioni mirate a presentare i servizi per i matrimoni (centrotavola, composizioni a tema).
- Riduzione delle composizioni pronte e delle piante finte.
- Un profumo caratteristico in negozio, per renderlo unico e riconoscibile.
- Frasi valorizzanti per comunicare meglio il valore dei prodotti.
- Procedure semplici (promemoria visivi) per gestire i collaboratori occasionali.
- Contatti e collaborazioni in rete, anche con realtà vicine, per il settore matrimoni.
- Piccoli omaggi per incentivare le vendite stagionali (es. piantine aromatiche).
- Accessori scenografici per aumentare il valore percepito senza ricorrere a sconti.
- Soluzioni creative come i “mazzi a cono”.
- Revisione dei prezzi delle composizioni, adeguandoli al valore reale.
- Sviluppo del target dei matrimoni civili e secondi matrimoni, con l'idea di collaborare con il Comune.

Risultati raggiunti

- Maggiore consapevolezza dei costi reali e della marginalità.
- Organizzazione più funzionale negli spazi e nei periodi critici.
- Rilancio della creatività e della motivazione.
- Miglior equilibrio nella gestione del tempo e delle energie.
- Posizionamento più chiaro e strumenti concreti per ampliare i servizi (matrimoni, lauree, eventi).
- Revisione della comunicazione interna ed esterna, con attenzione al valore percepito.

Conclusione

Il percorso non si è limitato a fornire strumenti di analisi e strategie di gestione: ha creato uno spazio in cui le titolari hanno potuto **riconoscere e riattivare le proprie risorse interne**, spesso dimenticate o nascoste.

“Tu ci hai insegnato a usare le armi che avevamo già, chiuse in un armadio. Non ci hai dato consigli pronti, ma ci hai aiutato a trovare dentro di noi ciò che serviva. In poco tempo siamo riuscite a capire e a mettere a fuoco quello che prima non vedevamo.”

— una delle socie di **Piccolo Fiore**

Questo è il cuore del coaching: non sostituirsi alle persone, ma accompagnarle a scoprire le proprie capacità, a fare chiarezza e a prendere decisioni nuove con la forza delle proprie scelte. Il progetto ha così permesso non solo di migliorare i numeri e l'organizzazione, ma di restituire alle titolari **energia, fiducia e la consapevolezza che la strada giusta è nelle loro mani**.

Sara Cardi — Formatrice & Mental Coach



Attestato di Evoluzione Aziendale

Piccolo Fiore s.n.c. · 10 settembre 2025