

Donne Imprenditrici

LA RIVISTA · SETTIMANA 32 — 2026

IL GESTO

**Dividi le tue attività in due
colonne: tieni o molli**

IL GESTO

**Un messaggio a settimana
tiene viva la tua rete**



L'Editoriale

Cara imprenditrice,

Far crescere la propria attività non è semplice: farsi trovare in zona, trovare clienti nuovi, gestire il tempo senza esaurirsi e prendere decisioni spesso in solitudine.

Questo magazine nasce per questo. Ogni numero raccoglie strumenti pratici, strategie già testate e storie di imprenditrici

reali, spiegati in modo chiaro e diretto, senza tecnicismi.

Sfoglia queste pagine e porta a casa azioni concrete da mettere in pratica subito.

Buona lettura,

**La Redazione Circuito
Donne Imprenditrici**

Dividi le tue attività in due colonne: tieni o molli

Paola gestisce da sola una piccola bottega di ceramica artigianale a Faenza. Ogni mattina apre il laboratorio, risponde ai messaggi, aggiorna le prenotazioni, posta una foto sui social, fa gli ordini dei materiali e poi — finalmente — lavora l'argilla. Alle diciotto è stanca. Non dell'argilla: di tutto il resto. Se ti riconosci in questa immagine, il problema non è la mancanza di tempo. È che stai ancora tenendo in mano tutto, anche quello che potresti lasciare andare.

COME CAPIRE COSA TENERE E COSA MOLLARE

Il punto di partenza non è trovare qualcuno che ti aiuti. È capire cosa ha davvero bisogno della tua presenza e cosa, invece, la consuma senza restituirti niente in cambio. Farlo con metodo è più semplice di quanto sembri.

Prendi un foglio e traccia una riga verticale nel mezzo. Due colonne, niente di complicato.

Nella colonna di sinistra scrivi le attività che richiedono la tua voce, la tua storia, il tuo giudizio. Accogliere una cliente fissa che conosci da anni. Decidere il prezzo di un servizio nuovo. Gestire una lamentela seria. Rispondere a un'email delicata. Queste restano da te — non perché sei indispensabile su tutto, ma perché su queste cose la tua presenza cambia davvero il risultato.

Nella colonna di destra metti tutto ciò che segue istruzioni già decise: rispondere ai messaggi di primo contatto con una formula standard, pubblicare sui social un contenuto che hai già preparato, aggiornare il registro delle prenotazioni, riordinare materiali che hai già scelto. Sono compiti chiari, ripetibili, trasferibili. Non richiedono te — richiedono qualcuno con le istruzioni giuste.

Un solo passo questa settimana

Guardare la colonna di destra e scegliere *una voce sola*. Non tre. Non cinque. Una.

Poi trovare chi può farlo al tuo posto: una collaboratrice part-time, una tirocinante di un istituto professionale locale, un'amica con qualche ora libera che conosce già il tuo lavoro. Non serve un contratto complesso per cominciare — serve una sola prova, questa settimana, su un compito circoscritto.

Delegare tutto insieme non funziona quasi mai. Il passaggio deve essere piccolo abbastanza da non spaventarti, ma abbastanza reale da farti vedere che il mondo non crolla se qualcun altro risponde a un messaggio al posto tuo.

Quando quella prima delega regge — e di solito regge, se il compito è ben definito — passi alla seconda voce della colonna di destra. Non prima.

Come passare le istruzioni senza impazzire

La paura più comune non è "non mi fido di nessuno". È "ci vorrà più tempo spiegarlo che farlo da sola". È vera, la prima volta. Ma una spiegazione fatta bene vale per tutte le volte successive.

Scrivi le istruzioni come se le dovessi leggere tra un anno, dopo una vacanza di due settimane. Niente presupposti: dove trovi i materiali, qual è il tono da usare nelle risposte, cosa fare se arriva una richiesta fuori dal solito. Un documento di mezza pagina basta. Puoi registrare anche un vocale, se scrivere ti pesa.

Una imprenditrice che delega con istruzioni chiare recupera tempo reale. Una che delega senza istruzioni recupera solo ansia.

DOMANDE FREQUENTI

Posso delegare anche se lavoro completamente da sola, senza dipendenti?

Sì. Delegare non significa assumere. Puoi coinvolgere una collaboratrice occasionale, una tirocinante tramite accordo con una scuola, o una collega con cui scambiarsi compiti complementari. Il punto è individuare un compito preciso e trasferirlo a una persona specifica, anche per una sola settimana di prova.

Come faccio a sapere se sto delegando la cosa giusta?

La domanda da farti è questa: se questa attività venisse svolta in modo leggermente diverso dal mio, il cliente se ne accorgerebbe in modo negativo? Se la risposta è no, puoi delegarla. Se la risposta è sì, resta nella colonna di sinistra.

E se la persona a cui delego sbaglia?

Dipende dall'entità dell'errore e da quanto erano chiare le istruzioni. Un errore su un compito ben definito si corregge in pochi minuti. È un'informazione utile: ti dice dove le istruzioni erano incomplete, non che la delega non funziona. La delega non elimina gli errori — li rende gestibili invece che invisibili.

IN SINTESI

Quattro azioni concrete da portare con te:

- Dividi le tue attività settimanali in due colonne: quelle che richiedono il tuo giudizio e quelle che seguono istruzioni già decise.
- Scegli **una sola voce** dalla colonna di destra e trovala una persona questa settimana.
- Scrivi le istruzioni per quella persona come se non ti vedesse per due settimane: chiare, complete, senza presupposti.
- Osserva il risultato prima di aggiungere una seconda delega. La fiducia si costruisce un compito alla volta.

□ IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

Applica subito questa strategia nel tuo annuncio Airbnb copiando e incollando questi suggerimenti.

Un messaggio a settimana tiene viva la tua rete

Alessia gestisce una piccola sartoria a Piacenza. Ha una rubrica piena di contatti — colleghe, fornitori, clienti affezionate — ma da mesi non sente quasi nessuna. Non per mancanza di voglia: semplicemente, nella routine quotidiana, il networking femminile tra imprenditrici scivola sempre in fondo alla lista. Poi arriva una settimana storta, manca un lavoro, e Alessia si ritrova a pensare: "Ma io conosco un sacco di persone. Perché mi sento così sola?" La risposta non è nella quantità dei contatti. È nella frequenza con cui li tieni vivi.

COME COSTRUIRE UNA ROUTINE DI CONTATTO CHE FUNZIONA DAVVERO

Il problema del networking tra imprenditrici non è la mancanza di relazioni. È che le relazioni esistenti si spengono per mancanza di manutenzione. Una rete di colleghe, fornitori e clienti locali è un patrimonio reale — ma solo se rimane attiva. E per tenerla attiva non servono eventi, aperitivi di categoria o iscrizioni a gruppi che poi non apri mai.

Serve una sola cosa: un messaggio a settimana. Un giorno fisso, un contatto, tre righe. Questo è il metodo.

Il lunedì mattina funziona per molte imprenditrici: la settimana inizia, la mente è ancora fresca, e cinque minuti di pausa caffè bastano. Apri la rubrica — non i social, la

rubrica — e scorri i nomi. Fornitrici con cui non parli da un mese. Una collega con uno spazio vicino al tuo. Una cliente storica che non vedi da questa primavera. Scegli una persona sola. Poi scrivi qualcosa di preciso, non generico.

Non "come stai?" — quella frase non apre nessuna conversazione reale. Scrivi invece qualcosa che dimostri che hai pensato a lei in modo specifico: "Ho una cliente che cerca esattamente quello che fai tu — le do il tuo numero?" oppure "Ho visto che hai aperto il nuovo spazio. Se ti serve passaparola in zona, sono qui." Tre righe. Niente di più.

La concretezza è la chiave. Un messaggio generico non genera risposta. Un messaggio che offre qualcosa di utile — un contatto, un'osservazione, una proposta di co-marketing locale — riapre un canale che sembrava chiuso.

Tre cose che puoi fare già oggi

- **Scegli il tuo giorno fisso.** Non "appena posso". Un giorno preciso della settimana, alla stessa ora. Mettilo in agenda come un appuntamento reale.
- **Prepara una lista di dieci nomi.** Non contatti nuovi da trovare: persone che già conosci e con cui non parli da almeno tre settimane. Fornitrici, colleghe di zona, clienti storiche. Da quella lista peschi ogni lunedì.
- **Scrivi sempre qualcosa di specifico.** Prima di mandare il messaggio, chiediti: "C'è qualcosa che so di lei che posso citare?" Un progetto nuovo, un cambio di sede, un prodotto che ha lanciato. Se non sai niente, è già un segnale che dovresti ascoltarla di più.

DOMANDE FREQUENTI

Quanto tempo devo dedicare ogni settimana al networking con le colleghe?

Cinque minuti bastano, se il messaggio è preciso e pensato. Il problema non è il tempo che ci vuole, ma l'abitudine che manca. Una volta che il giorno fisso è in agenda, il gesto diventa automatico come controllare le email.

È meglio scrivere su WhatsApp o usare altri canali?

Usa il canale che quella persona usa già con te. Se avete comunicato via WhatsApp, scrivi lì. Se vi siete sempre scritte via email, resta sull'email. L'obiettivo è abbassare il più possibile la distanza percepita, non aprire un canale nuovo che lei non si aspetta.

Cosa faccio se non ricevo risposta?

Non insistere sulla stessa persona per settimane. Passa al contatto successivo nella lista e riprova con la prima tra qualche mese. Una rete viva si regge su molte relazioni leggere, non su poche relazioni forzate.

IN SINTESI

Costruire una rete solida tra imprenditrici locali non richiede eventi o strategie complesse. Richiede costanza su piccoli gesti. Ecco le quattro azioni che fanno la differenza:

- Scegli un giorno fisso settimanale e mettilo in agenda come appuntamento.
- Tieni una lista di dieci contatti locali da "scaldare" a rotazione.
- Scrivi un messaggio breve e specifico — mai generico, mai vago.

- Offri sempre qualcosa di concreto: un contatto utile, un'osservazione vera, una proposta di passaparola.

Una rete femminile tra imprenditrici non si costruisce ai convegni. Si mantiene viva con piccoli gesti precisi, ripetuti nel tempo. E cinque minuti a settimana, se usati bene, valgono più di un pomeriggio intero passato a fare networking nel posto sbagliato.

IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

Applica subito questa strategia nel tuo annuncio Airbnb copiando e incollando questi suggerimenti.

Opportunità aperte in questo momento

ON — Oltre Nuove imprese a tasso zero

INVITALIA (MIMIT)

Finanziamento a tasso zero per nuove imprese giovanili e femminili (dal 1° luglio 2026 non è più prevista la quota a fondo perduto)

Scadenza: Fino a esaurimento fondi

Bando ufficiale: <https://www.invitalia.it/incentivi-e-strumenti/ON-nuove-imprese-tasso-zero>

Fondo di garanzia PMI — Sezione speciale imprese femminili

MEDIOCREDITO CENTRALE (MIMIT)

Garanzia pubblica sui finanziamenti bancari, con priorità di istruttoria ed esenzione dalla commissione una tantum

Scadenza: Fino a esaurimento fondi

Bando ufficiale: <https://www.fondidigaranzia.it/le-sezioni-del-fondo/imprese-femminili/>

Verifica sempre requisiti e scadenze sul sito ufficiale dell'ente prima di presentare domanda.

LA RECENSIONE

Provato per te

Calendly

Ti toglie il ping pong di messaggi per fissare appuntamenti. I tuoi clienti vedono gli slot liberi, scelgono l'ora, e tu ricevi la conferma. Funziona su desktop e mobile, si sincronizza con Google Calendar e Outlook.

Pro: elimina i "mi dici quando sei libera?", risparmia 2-3 ore di messaggistica a settimana, i clienti prenotano anche di notte (tu dormi), riduce i no-show perché arriva un reminder automatico

Contro: richiede una connessione stabile, la versione base ha funzioni limitate se gestisci più sedi, necessita di configurazione iniziale



Per chi è adatto: estetiste, coach, consulenti, parrucchiere, professioniste che ricevono clienti su appuntamento e vogliono uno strumento che riduce il back-and-forth. Perfetto se sei in solitaria e non hai una segretaria.

Non perderti le prossime edizioni.

Iscriviti alla newsletter per ricevere ogni settimana risorse pratiche, podcast esclusivi e strumenti per far crescere la tua attività.

www.donneimprenditrici.it

Ascolta Donne Imprenditrici Podcast

Ogni settimana un episodio pratico per imprenditrici che vogliono crescere: visibilità locale, gestione del tempo, clienti nuovi.

 Apple

 Amazon

 YouTube

 RSS

Chiedilo all'assistente del Circuito

Visibilità locale, acquisizione clienti, gestione del tempo e crescita della tua attività: l'assistente risponde alle tue domande in italiano, sempre, senza registrazione.

[Parla con l'assistente →](#)

Circuito Donne Imprenditrici — Rivista settimanale per imprenditrici italiane.

© 2026 Circuito Donne Imprenditrici. Vietata la riproduzione anche parziale.

Prodotto dal Sistema IA di Circuito Donne Imprenditrici.