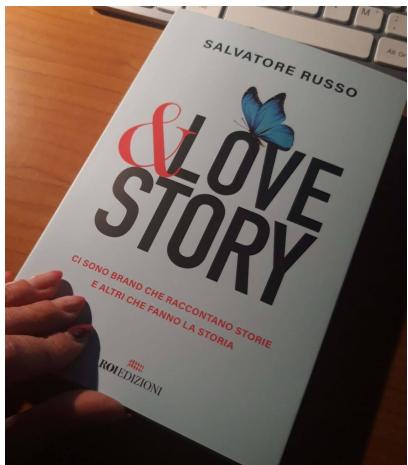


LEGGERE PER CRESCERE

&Love Story di Salvatore Russo – Recensione

di Stefania Pompigna – Digital Assistant



&Love Story è il libro di Salvatore Russo, edito da **Roi Edizioni**.

Brand Builder, Digital Marketing Strategist, autore di libri dedicati al digital marketing, copywriter e founder di &Love, società con cui realizza eventi phygital diventati un punto di riferimento nazionale nel mondo del marketing e della comunicazione.

Salvatore ha uno stile davvero unico nella scrittura, ti coinvolge con metafore, racconti ed esempi e questo aiuta a comprendere meglio ogni singolo concetto. Uno stile che viene fuori sin dall'introduzione del libro.

L'argomento trattato è racchiuso nel payoff di copertina “**ci sono brand che raccontano storie e altri che fanno la storia**”. L'autore spiega un nuovo modello per la costruzione di un business a prova di crisi e per un brand amato e riconosciuto dalle persone. Cinque capitoli, come cinque sono gli step che l'autore ha realizzato per **avere un business che va oltre il prodotto, gli sconti e i competitor**. Un percorso strutturato per una brand strategy consolidata su un'idea emotiva e supportata dai benefici funzionali del prodotto. Applicabile a qualsiasi realtà aziendale, grande o piccola, purché abbia la voglia di affrontare una metamorfosi. Si, una metamorfosi proprio come la farfalla. Salvatore scrive di un cambiamento importante e necessario che i brand devono affrontare per avvicinare il proprio pubblico di riferimento. Una metamorfosi che sono proprio le persone a chiedere alle aziende.

Utilizzando la metafora della farfalla, spiega come da bruco-azienda, in cui si è concentrati solo sul prodotto o servizio, e si è rinchiusi nella fatidica frase “si è sempre fatto così” si può coinvolgere il proprio pubblico (target lo odia come termine) grazie a un'idea emotiva al centro del brand. Questo processo permette di diventare un'azienda-farfalla in grado di

superare ogni ostacolo e volare alto con il proprio business model.

I **cinque step per completare la metamorfosi** sono meticolosamente spiegati in più di 250 pagine con ricerche, analisi e dati. Tutto parte dal **pensiero** che prende forma dal perché, dal come e da cosa vogliono realmente le persone. Un pensiero che diventa **azione** e che viene narrato con casi studio di aziende e professionisti che lo hanno già adottato con ottimi risultati. Man mano che si procede con la lettura, Salvatore spinge i brand e le aziende a **raccontarsi**, parlando alle persone e non semplicemente ai consumatori. Fornisce **strumenti** ed espone **metodi** per lo sviluppo di una strategia pragmatica, volta a creare un **brand forte** con un approccio più consapevole ed emotivo.

Il concetto del libro è chiaro, &Love Story è la storia d'amore tra aziende e clienti, per **creare brand forti e duraturi**. Un approccio al business più umano, in cui si considerano gli obiettivi di vendita aziendali legati più alla relazione che alla transazione economica.

Questo libro è ricco di contenuti, si evince un grande lavoro di ricerca e si comprende l'esperienza e le competenze dell'autore. Interessanti i contributi a cura di Ipsos con dati e sondaggi di cosa chiedono i consumatori. Affascinante il contributo di Andrea Fontana con il Narrative Activism e di Regina Moretto con il Copywriting.

Se l'intento di Salvatore era di arrivare a imprenditori e professionisti portandoli a riflettere, a mettersi in discussione e a chiedersi "posso fare meglio?" ci è riuscito benissimo.

