

## IL SUCCESSO INIZIA DALLE COMPETENZE

Investire sul brand personale per passare dall'essere "uno dei tanti" al professionista di riferimento nella propria nicchia di mercato: il caso di Fabrizio Vinardi, ingegnere forense

di Gianluca Lo Stimolo

**SE ACQUISTO UNO SPAZIO PUBBLICITARIO SU UN QUOTIDIANO LOCALE STO FACENDO PERSONAL BRANDING? E SE APRO UNA PAGINA FACEBOOK PER IL MIO STUDIO?**

Sono domande legittime soprattutto per i non addetti ai lavori che, spesso, faticano a distinguere il personal branding dalla pura e semplice promozione dei propri servizi. Cerchiamo dunque di fare i dovuti distinguo. Esistono tantissimi strumenti per comprare traffico e visibilità, sotto forma di spazi pubblicitari su media tradizionali, social media e motori di ricerca oppure per guadagnarla, ad esempio con attività di ufficio stampa. Sono indispensabili per la buona riuscita di una strategia di personal branding, ma ne sono una conseguenza, non una causa. Una business celebrity, infatti, non

**NON BASTA FARE AFFIDAMENTO SUL PASSAPAROLA O ESSERE PRESENTI SUL WEB: OCCORRE SAPER RACCONTARE LA PROPRIA PROFESSIONALITÀ**

è necessariamente una persona popolare o famosa. È qualcosa di ben diverso: un professionista o imprenditore che, investendo sul proprio brand personale, è passato dall'essere semplicemente "uno dei tanti" a essere riconosciuto come il numero uno per la sua nicchia di mercato. Per riuscire in questo intento serve un ingrediente che nessuno può comprare: le competenze. Chi possiede solide competenze può – anzi, deve! – far leva su di esse per costruire il proprio posizionamento distintivo. Perché il personal branding altro non è che un insieme di strategie, tecniche e strumenti che valorizzano preparazione ed

esperienza per farle arrivare al giusto segmento di pubblico. Senza competenze, sarebbe soltanto un castello di carta pronto a crollare al primo soffio di vento. In un campo molto tecnico e specialistico come l'ingegneria forense, è il percorso che ha fatto Fabrizio Vinardi, titolare dell'omonimo studio con sede a Torino e Milano e fondatore della Ingegneria Forense Academy. Facciamoci raccontare direttamente da lui com'è riuscito a capitalizzare i suoi 28 anni di esperienza fino a diventare il punto di riferimento italiano nel suo settore.

### Di cosa si occupa un ingegnere forense?

L'ingegnere forense è un esperto che opera in ausilio della magistratura o degli avvocati delle parti, nei processi civili o penali, o anche in ambito ex-

tragiudiziario, per ricostruire le cause tecniche ed eventualmente la dinamica con cui si è verificato un certo evento. La competenza tecnica, pur fondamentale, non è tuttavia sufficiente: è indispensabile conoscere a fondo la procedura giudiziaria e saper comunicare in modo efficace. Se per esempio esplose una palazzina, è l'ingegnere forense ad identificare le cause dello scoppio, ricostruendone la dinamica per poi esporla nel processo. Se un operaio si infortuna in fabbrica, occorre esaminare il macchinario e verificare se vi erano lacune nelle misure di sicurezza o nelle procedure, e saperle spiegare al giudice.

### Quanto conta la percezione dei clienti rispetto alla professionalità?

È determinante. Bisogna considerare che l'incarico può essere conferito sia dal magistrato sia dall'avvocato di una delle parti. Va da sé che sulle evidenze emerse dalla relazione di consulenza tecnica (che in alcuni casi prende



FABRIZIO VINARDI

il più consueto nome di "perizia") si giochi la massima parte l'esito del processo. Altre volte, a rivolgersi a un ingegnere forense è l'imprenditore, sia in ottica di prevenzione (per assicurarsi che l'azienda sia "a norma" e salvaguardare al tempo stesso dipendenti, azienda e se stesso) sia per difendersi da un procedimento già in corso. In tutti questi casi, con una posta in gioco così alta, nessuno si accontenterebbe di rivolgersi a "uno qualunque".

### Che consiglio darebbe ad avvocati, periti e consulenti intenzionati a migliorare la loro reputazione per attirare nuovi clienti?

Nella mia carriera ho incontrato tantissimi professionisti incredibilmente competenti che, però, erano del tutto "invisibili" sul web, su LinkedIn o sui media. Tanti fanno affidamento sul passaparola, ma al giorno d'oggi non è detto che basti. Per chi viene da una formazione ingegneristica può non essere facile riuscire a raccontarsi, almeno in un primo momento, ma è fondamentale per far emergere il proprio valore aggiunto e comunicarlo al potenziale cliente. D'altronde, come dicevo, per un ingegnere forense è fondamentale saper comunicare in modo efficace.



L'AUTORE, GIANLUCA LO STIMOLO, È BUSINESS CELEBRITY BUILDER FOUNDER & CEO STAND OUT