

Comunicare il brand nel Vuca World

Giampaolo Rossi, Fabbrica di Lampadine, Oltre la media group

Comprendere cosa sta cambiando intorno a noi e quali sono i principi da seguire per riuscire a comunicare in modo efficace il proprio brand.

"È un mondo difficile, E vita intensa, Felicità a momenti, E futuro incerto". Queste le prime parole della canzone che Tonino Carotone scrisse nel 2000, quasi ad annunciare cosa ci sarebbe aspettato nel nuovo millennio. L'ingresso nel Vuca World (un mondo volatile, incerto, complesso e ambiguo) è caratterizzato da cambiamenti epocali, dall'arrivo dei social (LinkedIn 2002, Facebook 2004, Instagram 2010 e TikTok 2016) alla nascita dell'iPhone (2007) che ha cambiato usi e costumi di tutto il mondo.

Nel passato non possiamo trovare la ricetta per il futuro: il mondo sta cambiando in direzioni completamente nuove e quindi serve dare spazio all'euristica, alla ricerca di indizi per interpretare la nuova modernità che stiamo vivendo.

La mia fortuna di essere contemporaneamente formatore, quindi obbligato ad aggiornarmi continuamente, consulente, quindi soggetto a confronti quotidiani con il management di molte e diverse organizzazioni, e editore nella comunicazione e creatività, con un osservatorio privilegiato in quell'ambito, mi permette di raccogliere molti indizi per comprendere cosa sta cambiando e quali sono i principi da seguire per riuscire a comunicare in modo efficace il proprio brand.

La comunicazione nell'epoca della colonizzazione mediatica

Il primo cambiamento rilevante è che siamo entrati nell'epoca delle bolle. Negli anni '80 e '90 era molto più facile comunicare e raggiungere il proprio target perché eravamo nell'epoca della globalizzazione. Anche se, secondo me, il termine per descrivere meglio il fenomeno sarebbe stato colonizzazione mediatica: tutto il mondo fruiva del cinema e delle trasmissioni televisive americane. Questo fenomeno permise la costruzione di ancore culturali che facilitavano la reciproca comprensione. Tutti sapevano chi era Rambo e tutti

volevamo essere come Fonzie. Era l'epoca in cui la sera con gli amici ci si poteva domandare se fosse più forte Rocky o Tyson, perché tutti sapevamo chi era Tyson e tutti sapevamo chi era Rocky. Oggi l'ottavo sportivo più pagato al mondo è un pugile, ma pochissimi sanno come si chiama.

Questa esportazione culturale ha influito sulle mode e sull'estetica tanto che Baywatch definì i nuovi canoni di bellezza e Armani poté diventare la griffe che tutti conosciamo anche grazie al product placement commissionato in American Gigolò dove il protagonista (di cui non faccio il nome perché chi c'era, figlio della colonizzazione mediatica, sa benissimo a chi mi riferisco), nella scena che diventò iconica, tira fuori dall'armadio camice e cravatte rigorosamente Armani e le stende sul letto. Nell'epoca "Per l'uomo che non deve chiedere, mai", nell'illusione di diventare un po' come Richard, siamo tutti corsi a comprare la cintura Armani, che era l'unico accessorio a portata di portafogli per noi teenagers.

In quegli anni bastava una televendita di Mike Bongiorno per cambiare le sorti di un'azienda come Rovagnati. La trasmissione era "La ruota della fortuna", non a caso un format americano portato in Italia dal grande conduttore televisivo.

In quegli anni Nike poté comunicare a tutto il mondo il segno grafico che la contraddistingueva in modo da poter togliere il nome dai prodotti. Segno che noi chiamiamo "Baffo" ma che in realtà si chiama "Swoosh", richiamando il rumore dell'ala nel vento della dea greca Nike. Sì, non è un baffo ma un'ala. Gli anni '80 e '90 sono stati gli anni più dell'immagine che dei suoni e quindi è stato relativamente più facile comunicare il simbolo grafico che il nome.



Negli anni '80 e '90 era molto più facile comunicare e raggiungere il proprio target perché eravamo nell'epoca della globalizzazione

