STRATEGY WORKBOOK

01 di 11

# L'AZIENDA

Impreditore SMART next to you

**CAP. 1 - L'AZIENDA**
1.1 profilo della società 4
1.2 i soci 5
1.3 gli amministratori 8
1.4 le performance economico finanziarie 10
1.5 prodotti e servizi 12
1.6 management 15
1.7 in che azienda ci troviamo? 17

**CAP. 2 - ANALISI ABC**
2.1 prodotto, cliente, contesto 20
2.2 analisi abc fatturato prodotto/servizio 21
2.3 analisi abc margine prodotto/servizio 23
2.4 analisi abc fatturato clienti 25
2.5 analisi abc margine cliente 27
2.6 analisi abc fatturato fornitori 29
2.7 giudizio complessivo ed elenco delle priorità 31

## CAP 1 1.1 PROFILO DELLA SOCIETÀ

| RAGIONE SOCIALE | ANNO DI COSTITUZIONE |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| **Descrizione dell'azienda** | |
| **Segmenti di business e capacità distintive** | |
| **Gruppo rappresentativo di clienti** | |
| **Notizie recenti sull'azienda** | |

## CAP 1 1.2 I SOCI

| SOCI | PERCENTUALE DI PARTECIPAZIONE | VALORE NOMINALE |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| SOCI | PERCENTUALE DI PARTECIPAZIONE | VALORE NOMINALE |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| SOCI | PERCENTUALE DI PARTECIPAZIONE | VALORE NOMINALE |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| SOCI | PERCENTUALE DI PARTECIPAZIONE | VALORE NOMINALE |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## NOTE

## CAP 1 1.3 GLI AMMINISTRATORI

| NOME | RUOLO | DELEGHE | COMPENSI |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

## NOTE

## CAP 1 1.4 LE PERFORMANCE ECONOMICO FINANZIARIE

| INDICATORE | ANNI | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| Fatturato | | | |
| Patrimonio netto | | | |
| N. dipendenti | | | |
| Fatturato/dipendenti | | | |
| Utile netto | | | |
| EBITDA | | | |
| EBITDA margin | | | |
| PFN | | | |
| PFN/EBITDA | | | |
| Equity/Attività totali | | | |
| EBITDA/flusso di casa a servizio del debito complessivo | | | |
| EBIT/gestione finanziaria | | | |
| CCN | | | |
| CCN/fatturato | | | |
| TMI | | | |
| TMP | | | |
| TMM | | | |

## NOTE

## CAP 1 1.5 PRODOTTI E SERVIZI

| ELENCO PRODOTTI/SERVIZI | FATTORI DI DIFFERENZIAZIONE | SEGMENTO DI DESTINAZIONE |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| ELENCO PRODOTTI/SERVIZI | FATTORI DI DIFFERENZIAZIONE | SEGMENTO DI DESTINAZIONE |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## NOTE

| PERSONALE CHIAVE (nome) | RUOLO IN AZIENDA | ANNI DI ESPERIENZA | PRECEDENTI ESPERIENZE LAVORATIVE |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

## NOTE

## CAP 1 1.7 IN CHE AZIENDA CI TROVIAMO?

Un modo rapido per scoprire in che azienda ci troviamo è chiedere in modo indipendente a tre persone senior di descrivere cosa fa l'organizzazione e quali clienti sono i beneficiari di questi sforzi. Queste tre persone non devono utilizzare descrizioni generiche o comunemente accettate.
Ad ogni risposta chiedi perché per 3 volte. L'uso persistente del "perché" costringe le persone a tornare a questioni chiave. È probabile che avrai risposte diverse da ogni persona.

| CHE COSA FACCIAMO E CHI È IL NOSTRO CLIENTE | PERCHÉ? | PERCHÉ? | PERCHÉ? |
|---|---|---|---|
| **Persona 1** _____ | | | |
| **Persona 2** _____ | | | |
| **Persona 3** _____ | | | |

## NOTE

## NOTE

| DESCRIVI TRE CARATTERISTICHE DEL TUO PRODOTTO O SERVIZIO | IL PRODOTTO O SERVIZIO | DESCRIVI TRE CARATTERISTICHE CHE IL TUO PRODOTTO O SERVIZIO NON HA |
|---|---|---|
| | | |
| **DESCRIVI TRE CARATTERISTICHE DEI TUOI MIGLIORI CLIENTI, ATTUALI O POTENZIALI** | **IL CLIENTE** | **DESCRIVI TRE CARATTERISTICHE DEI CLIENTI, ATTUALI O POTENZIALI, CHE SAREBBE MEGLIO NON SERVIRE** |
| | | |
| **DESCRIVI LE TRE MIGLIORI CARATTERISTICHE DEL BUSINESS CHE AMMIRI E VORRESTI EMULARE** | **IL CONTESTO** | **DESCRIVI TRE CARATTERISTICHE DEI BUSINESS CHE NON VORRESTI EMULARE** |
| | | |

## CAP 2 2.2 ANALISI ABC FATTURATO PRODOTTO/SERVIZIO

| **PRODOTTO/SERVIZIO** (per fatturato annuo decrescente) | **FATTURATO ANNUO** € | **FATTURATO PROGRESSIVO** € | **FATTURATO PROGRESSIVO** % | **CLASSE** (A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| **PRODOTTO/SERVIZIO**<br>(per fatturato annuo decrescente) | **FATTURATO ANNUO**<br>€ | **FATTURATO PROGRESSIVO**<br>€ | **FATTURATO PROGRESSIVO**<br>% | **CLASSE**<br>(A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

## CAP 2 2.3 ANALISI ABC MARGINE PRODOTTO/SERVIZIO

| **PRODOTTO/SERVIZIO** (per margine annuo decrescente) | **MARGINALITÀ** (rispetto a se stesso) | **MARGINE ANNUO** € | **MARGINE PROGRESSIVO** € | **MARGINE PROGRESSIVO** % | **CLASSE** (A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| **PRODOTTO/SERVIZIO** (per margine annuo decrescente) | **MARGINALITÀ** (rispetto a se stesso) | **MARGINE ANNUO** € | **MARGINE PROGRESSIVO** € | **MARGINE PROGRESSIVO** % | **CLASSE** (A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

## CAP 2 2.4 ANALISI ABC FATTURATO CLIENTI

| **CLIENTE** (per fatturato annuo decrescente) | **FATTURATO ANNUO** € | **FATTURATO PROGRESSIVO** € | **FATTURATO PROGRESSIVO** % | **CLASSE** (A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| **CLIENTE**<br>(per fatturato annuo decrescente) | **FATTURATO ANNUO**<br>€ | **FATTURATO PROGRESSIVO**<br>€ | **FATTURATO PROGRESSIVO**<br>% | **CLASSE**<br>(A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

## CAP 2 2.5 ANALISI ABC MARGINE CLIENTE

| **CLIENTE** (per margine annuo decrescente) | **MARGINE ANNUO** € | **MARGINE PROGRESSIVO** € | **MARGINE PROGRESSIVO** % | **CLASSE** (A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| **CLIENTE**<br>(per margine annuo decrescente) | **MARGINE ANNUO**<br>€ | **MARGINE PROGRESSIVO**<br>€ | **MARGINE PROGRESSIVO**<br>% | **CLASSE**<br>(A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

## CAP 2 2.6 ANALISI ABC FATTURATO FORNITORI

| **FORNITORE** (per fatturato annuo decrescente) | **FATTURATO ANNUO** € | **FATTURATO PROGRESSIVO** € | **FATTURATO PROGRESSIVO** % | **CLASSE** (A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| **FORNITORE**<br>(per fatturato annuo decrescente) | **FATTURATO ANNUO**<br>€ | **FATTURATO PROGRESSIVO**<br>€ | **FATTURATO PROGRESSIVO**<br>% | **CLASSE**<br>(A,B,C,) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

## CAP 2 2.7 GIUDIZIO COMPLESSIVO ED ELENCO DELLE PRIORITÀ

| COSA ABBIAMO CAPITO | PRIORITÀ | OBIETTIVI |
|---|---|---|
| | | |

## NOTE

## NOTE

Imprenditore SMART

next to you

imprenditoresmart.it