

# COME PROTEGGERE LA SALUTE DELLA TUA AZIENDA

---



Prof. Simone Brancozzi

---

[www.cruscottodicontrollo.it](http://www.cruscottodicontrollo.it)





Analysis for Business

*Ai nostri clienti che adottano il **Cruscotto di Controllo Aziendale** abbiamo consigliato una **verifica strategica** ai fini di consolidare la “**continuità aziendale**” e comunque di attenuare l’impatto dell’effetto legato all’epidemia in corso.*

Prof. Simone Brancozzi



# Un sistema per preparare e proteggere la salute della tua azienda

*Prof. Simone Brancozzi*

Attraversare tempi così critici richiede creare certezza di fronte all'ignoto. Indipendentemente dal fatto che l'incertezza provenga da recessioni del mercato, pandemie globali, elezioni nazionali o qualsiasi altra fonte di sconvolgimento, è possibile creare certezza "pre-pensando" su come proteggere la salute della tua attività.

La salute aziendale deriva dalla capacità di resistere a un calo delle attività commerciali per una durata sconosciuta. Essere in grado di resistere a qualsiasi impatto si basa sulla gestione proattiva della gestione aziendale. Le tre leve da gestire sono:

- **Fase uno - Strategie preventive:** le mosse preventive sono iniziative che puoi intraprendere oggi per stabilizzare le entrate o ridurre le spese senza danni diretti per l'azienda. Come puoi acquisire in modo aggressivo nuovi clienti, conservare i tuoi grandi clienti e consolidarli?
- **Fase due: Strategia "What If":** le strategie "What if .." sono azioni che intraprenderai se si verificano eventi trigger pre-identificati. Ad esempio, un evento trigger potrebbe essere un calo a due cifre delle entrate per tre mesi consecutivi. Devi adattare o cambiare radicalmente la tua strategia?
- **Fase tre - Strategia difensiva:** le strategie difensive sono, l'ultima linea di difesa per mantenere la continuità aziendale. Come puoi costruire la tua TRINCEA?



Analysis for Business

*Abbiamo creato un sistema per te e il tuo team per prepararci. Le sezioni guidano l'utente attraverso l'identificazione di strategie e azioni da intraprendere nelle tre diverse fasi in base alla evoluzione della gestione.*

*“Usa ciò che è meglio per mantenere la tua attività e la tua squadra produttiva, in salute, con certezza e sicurezza, e supera qualsiasi tempesta!”*

**Usa il sistema che segue per riflettere e per prepararti.**

**Prova subito a consultarlo e poi a compilarlo...**



## Proteggere la salute della tua azienda

Usa questo sistema per riflettere e per prepararti alle recessioni economiche e di mercato. Se necessario, passa dalle idee all'azione.

**Nome dell'azienda:**

**Data:**

### 1 Strategie preventive

Qual'è la previsione generale e mensile delle entrate di quest'anno?

- Obiettivo di entrate di quest'anno: € \_\_\_\_\_
- Entrate 2019: € \_\_\_\_\_

### 2 Strategie preventive

Quali sono i tuoi eventi trigger? (ad es. se le entrate scendono del 15%) Strategie "What if..."

- Leva #1: \_\_\_\_\_
- Leva #2: \_\_\_\_\_

### 3 Strategie difensive

Quale pensi sia la riduzione delle entrate? Per quanto tempo puoi operare se le entrate subiscono un'ulteriore riduzione?

- Riserva di cassa: € \_\_\_\_\_
- Riduzione Spese operative mensili: € \_\_\_\_\_
- Nr. di mesi: \_\_\_\_\_

**Elenco delle offerte:** Elenca potenziali nuove attività. Cosa devi fare per introdurre nuovi prodotti e nuovi servizi e per aumentare il valore sui clienti:

**Shift:** Quale sarà la tua strategia per garantire in modo aggressivo nuove entrate? (ad es. incentivi):

**Shift:** cambierai radicalmente la tua strategia di acquisizione? (ad es. guerrilla marketing)

**Azioni critiche:**

**Azioni critiche:**

**Clienti a rischio:**  
Elenca i clienti a rischio e come puntellare la situazione

**Shift:** Cosa puoi fare diversamente per aggiungere valore ai clienti attuali? (ad es. nuova offerta)

**Shift:** Quale cambiamento clamoroso puoi proporre per mantenere i clienti? (ad es. nuovi termini)

**Azioni critiche:**

**Azioni critiche:**

**Spese operative:** Elenca le spese da ridurre preventivamente in assenza di danni (ad es. congelamento dei piani di assunzione, piano ferie, riduzione del 20% la forza lavoro)

Risparmio annuo stimato: € \_\_\_\_\_

**Riduzioni attivate:** Elenca le spese che taglierai in caso di eventi non fronteggiabili

Risparmio annuo stimato: € \_\_\_\_\_

**Riduzioni difensive:** Elenca le spese che taglierai se la continuità aziendale è in pericolo (ad es. riduzione del personale).

Risparmio annuo stimato: € \_\_\_\_\_