



AZIENDA

RAGIONE SOCIALE: _____

SOCIETA' DI CAPITALI, PERSONE, PER AZIONI , ... _____

SETTORE MERCEOLOGICO: _____

TIPO AZIENDA: di produzione
Commerciale
Di servizio
Altro: _____

ANNO DI COSTITUZIONE DELLA SOCIETA': _____

N° SOCI E QUOTE: _____

ALTRE SEDI: _____

FATTURATO ANNUO: _____

INCREMENTO ANNUO MEDIO DEGLI ULTIMI TRE ESERCIZI:

STRATEGIA:

Quali sono i punti critici di successo? (Prezzo, Qualità del prodotto, Vasta scelta di referenze, disponibilità immediata del prodotto, Tempi di consegna veloci (quindi servizio), Approccio consulenziale (aggiungo valore per), profonda conoscenza dei clienti e del mercato e capacità di intuire i loro bisogni:...)

Ho i dati che mi servono per decidere con sicurezza? SI NO
In due parole perché scelgono la sua azienda rispetto ai suoi concorrenti? Quali sono i punti di forza?



Come stabilisce se una strategia di marketing è positiva. Quali sono le misure ?

Come vengono confrontate due strategie? Quali valori di misurazione oggettivi?

Esistono strumenti capaci di fidelizzare il cliente, e di monitorarne servizio e soddisfazione in un ottica di CRM? SI NO

ORGANIZZAZIONE

Nr. PERSONE:

impiegati: _____ , dirigenti: _____ esterni: _____

Operai: _____ , capi reparto: _____ venditori _____

Soci: _____ , titolari: _____ consulenti: _____

Siete soddisfatti dell'attuale redditività pro-capite? SI NO

Esiste un piano di sviluppo e formazione? SI NO

Se no, potrebbe essere interessante strutturarne uno? SI NO

PRODOTTI:

Tipologia prodotto/servizio: _____

nr. Referenze: _____

di commercializzazione o di produzione ? _____

Quale credete possa essere l'evoluzione del mercato?

Quali strategie per la commercializzazione e distribuzione?

Il prezzo di ogni prodotto è stato bilanciato con un break-even point o è solo determinato dal mercato? SI NO

Esistono progetti di nuovi prodotti ? SI NO



Quale è il valore aggiunto del prodotto dell'azienda?

Conosco la redditività per articolo? SI NO

MERCATO:

Nr. Approssimativo Clienti: _____

Tipologia di cliente: (privato, pubblica amministrazione, consulenti, banche, GDO...)

numero clienti importanti (che producono maggior volumi): _____

percentuale di fatturato prodotto proveniente da questi clienti:

Conosciamo la marginalità per cliente? SI NO

Conosce il life-time value medio? SI NO

AREA COMMERCIALE

Nr. Agenti: _____

Tipologia (agente, dipendente, pluri o monomandatario,):

Conosce il portafoglio clienti degli agenti? SI NO

Quali strategie adottano? _____

La strategia varia al variare del mercato (tipologia del cliente)? Se si come?

La raccolta e evadibilità degli ordini è efficiente? SI NO

Vi sono casi di contestazione con i clienti ? SI NO

Se si in che percentuale? _____

Se si, quanto costano all'azienda? _____

Si conosce la marginalità per agente? SI NO

Quante visite al giorno effettua ogni agente? _____

Ha un giro visita programmato? SI NO

Forniscono un feed-back per ogni attività? SI NO



Se viene assegnato un budget questo con quale criterio viene redatto?

AREA ACQUISTI

Gli acquisti vengono pianificati in funzione del budget e della pipeline di vendita? SI NO

Uso strategie di riordino ? SI NO

Se si quali ? (Scorta minima fissa, scorta minima stagionale, in funzione del fabbisogno, sono programmati, in funzione dello storico vendite,)

Gli acquisti vengono pianificati interrogando la pianificazione finanziaria?

I tempi medi di consegna sono adeguati alle esigenze e alle richieste dei miei clienti? SI NO

La sinergia tra acquisti e produzione è efficace? SI NO

E' possibile determinare in modo semplice il reale valore d'acquisto? (sconti, premi, contratti e campagne, N.c, ecc) SI NO

AREA MAGAZZINO

Il magazzino è gestito per lotto? SI NO

Le unità di stoccaggio e di vendita sono uguali alle unità di acquisto? SI NO

Chi e con quali strumenti pianifica o prende decisione riguardo le movimentazioni interne, l'evasione degli ordini o lo stoccaggio?

Le ubicazioni sono fisse o mobili? _____

Quale logica e quali priorità per i prelievi? _____



AREA AMMINISTRATIVA

Esiste uno strumento di controllo dei flussi di cassa? SI NO
Gli scadenziari attivi e passivi sono gestiti efficacemente? SI NO
Esiste un budget di pianificazione finanziaria? SI NO
E' gestita la contabilità analitica o una contabilità industriale? SI NO
Se no, perché non è necessario o perché mancano le competenze per impostarla o per difficoltà nel reperimento dei dati ?

AREA PRODUZIONE

Numero addetti: _____
La produzione è conto proprio o conto terzi? _____
Si produce su commessa o per il magazzino? _____
Quali strumenti supportano chi pianifica la produzione ? (MPS, dipartimentale, fogli excel, MRP, schedatore a capacità finita, schedatore a capacità infinita,)

La pianificazione viene fatta a breve a lungo o a medio termine? Con quale frequenza? (settimanale e giornaliera, annuale - mensile e settimanale, ecc..)

Le distinte base sono codificate? SI NO
Se no, per quale motivo? _____

Gli articoli di produzione sono standard o devono essere riprogettati per ogni commessa? _____



Come viene determinato il costo e redditività di un prodotto?

Esistono procedure di controllo qualità? SI NO

AREA UFFICIO TECNICO

La progettazione è interna o esterna? _____
Si hanno tutti i disegni e le relative versioni e revisioni? SI NO

AREA ASSISTENZA

L'assistenza è un servizio fornito con personale interno o esterno?

Che territorio serve? (Italia, estero, regionale, ecc..)

In che modo è gestita?

- propria permanente
 - soprattutto telefonica
 - saltuaria con personale interno
 - normalmente in appalto ad altri
 - altro _____
-

Che strumenti supportano la persona che pianifica gli interventi di assistenza?

Esiste una gestione informatica delle chiamate? SI NO

Esiste uno storico consultabile efficacemente? SI NO

Come viene monitorato l'uso dei materiali e degli strumenti ?

AREA INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA:

Esiste un sistema gestionale installato in azienda? SI NO

Se si, quale è il suo nome? _____



Quali moduli sono utilizzati?

Quanti server ci sono e con quale funzione e con che sistema operativo?

Esiste un fornitore hardware abituale?	SI	NO
Se si, corrisponde con il fornitore del software?	SI	NO
Ci si avvale di consulenti esterni?	SI	NO

MEDIAMENTE QUALE E' LA SUA SPESA ANNUA PER L'IT?

HW : _____

SW: _____

SERVIZI: _____

CONSULENZA: _____

Quali gli elementi critici e determinanti per effettuare la scelta del partner?

CONSENSO AL TRATTAMENTO (DLG 196/2003)

Io sottoscritto _____

Responsabile dell'azienda _____

Do il consenso al trattamento dei dati personali secondo le modalità previste dal DLG 196/2003.

Sono a conoscenza dei miei diritti e che i dati verranno utilizzati al fine di ottenere i servizi da me richiesti. Sono a conoscenza del fatto che in mancanza del consenso lo Studio Frazzetto non sarà in grado di fornire nessun servizio.

I miei dati non verranno comunicati a nessuno all'infuori dello Studio Frazzetto e dei suoi collaboratori.

Data: _____ Per accettazione: _____

Inoltre do il mio consenso per essere contattato via e-mail o per via telefonica per eventuali comunicazioni commerciali che lo Studio Frazzetto volesse comunicare.

Data: _____ Per accettazione: _____

Titolare del trattamento è lo studio Frazzetto Rag. Luciano, e il responsabile del trattamento è Luciano Frazzetto reperibile in via Massarenti 8 – 40054 Budrio (BO).