



**Emanuele  
Arghenini**

CEO di Progetto srl

# CONTROLLO DI GESTIONE PREDITTIVO

7+1 step per passare dal controllo passivo  
alla guida attiva dell'impresa 🚀

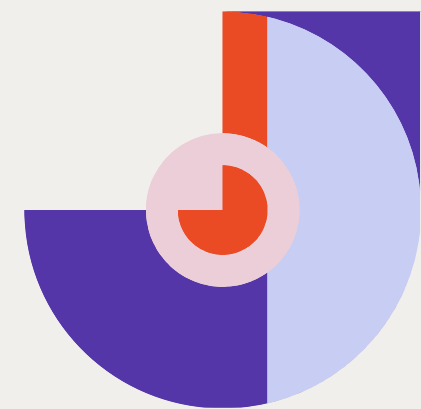
SUSSIDIO.NET  
DI EMANUELE ARGHENINI



# 1. Definizione della strategia aziendale

- Analizza il contesto competitivo (benchmark di settore)
- Definisci il tuo target clienti e posizionamento
- Stabilisci le politiche di marketing, vendita e produzione

Senza una direzione strategica, il controllo di gestione è solo un esercizio contabile!

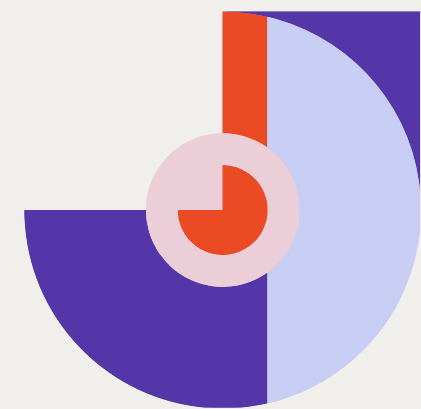




## 2. Conoscere costi e margini di ogni offerta

- Calcola il costo completo per prodotto/servizio
- Determina il margine reale generato
- Analizza quali prodotti/clienti sono realmente profittevoli

Il controllo parte dalla consapevolezza di cosa genera valore e cosa no!





### 3. Fissare un obiettivo di ricavo chiaro

- Definisci un obiettivo annuale realistico
- Scomponilo in quote mensili
- Calcola il Break Even Point per sapere quando inizi a guadagnare

Senza un obiettivo numerico, è impossibile misurare il progresso!



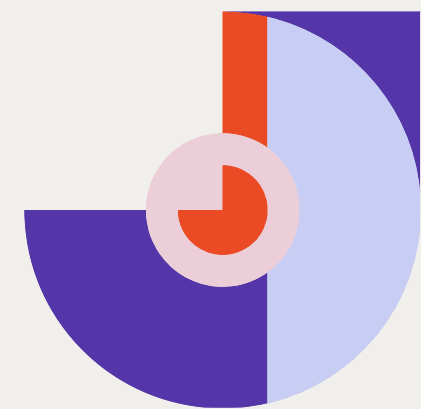




## 4. Affidarsi a un CFO (interno o esterno)

- Un professionista che costruisca budget, KPI e analisi dei margini
- Controllo mensile dell'andamento rispetto agli obiettivi
- Analisi scostamenti tra dati reali e previsionali

Il CFO è il collegamento tra strategia e numeri!





## 5. Verifica periodica degli “adeguati assetti” (art. 2086 c.c.)

- Almeno ogni 6 mesi, verifica l’allineamento tra struttura e obiettivi
- Documenta processi, responsabilità e strumenti in uso

Obbligo legale, ma anche strumento per migliorare governance e prevenire crisi!



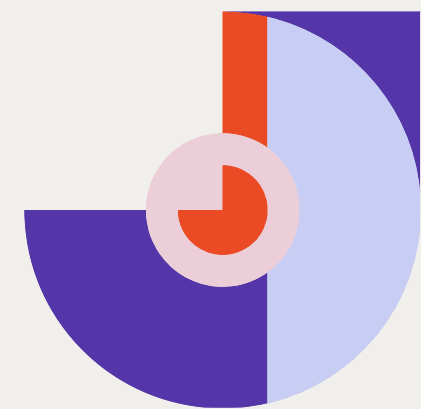




## 6. Budget di cash flow + rendiconto mensile

- Prepara un budget previsionale dei flussi di cassa
- Confrontalo mensilmente con il rendiconto finanziario consuntivo

Controllare la liquidità è essenziale per la sopravvivenza dell'impresa!





## 7. Simulazione scenari “What if”

- Crea almeno 3 scenari alternativi ogni trimestre
- Valuta impatti su cassa, utile e margini
- Confronta i risultati con quelli dei competitor (benchmarking)

Prevedere non è indovinare... è prepararsi!





# 7+1...Scarica il mio Kit di Sopravvivenza!

Vuoi una guida che ti aiuti a individuare le priorità, a creare ordine nei numeri dei bilanci e nelle scadenze prima che siano loro a decidere per te?

**Gratis per te!**



# Grazie!

CONTATTAMI PER SCOPRIRE DI PIÙ



Sussidio Aziende



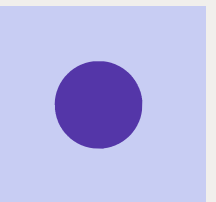
Emanuele Arghenini



sussidio\_aziende



emanuele1@sussidio.net





# L'Analisi SWOT: Fondamento Strategico per le Aziende

Strumento chiave per valutare e pianificare strategie aziendali



## **Cos'è la SWOT Analysis e perché è fondamentale per l'azienda**

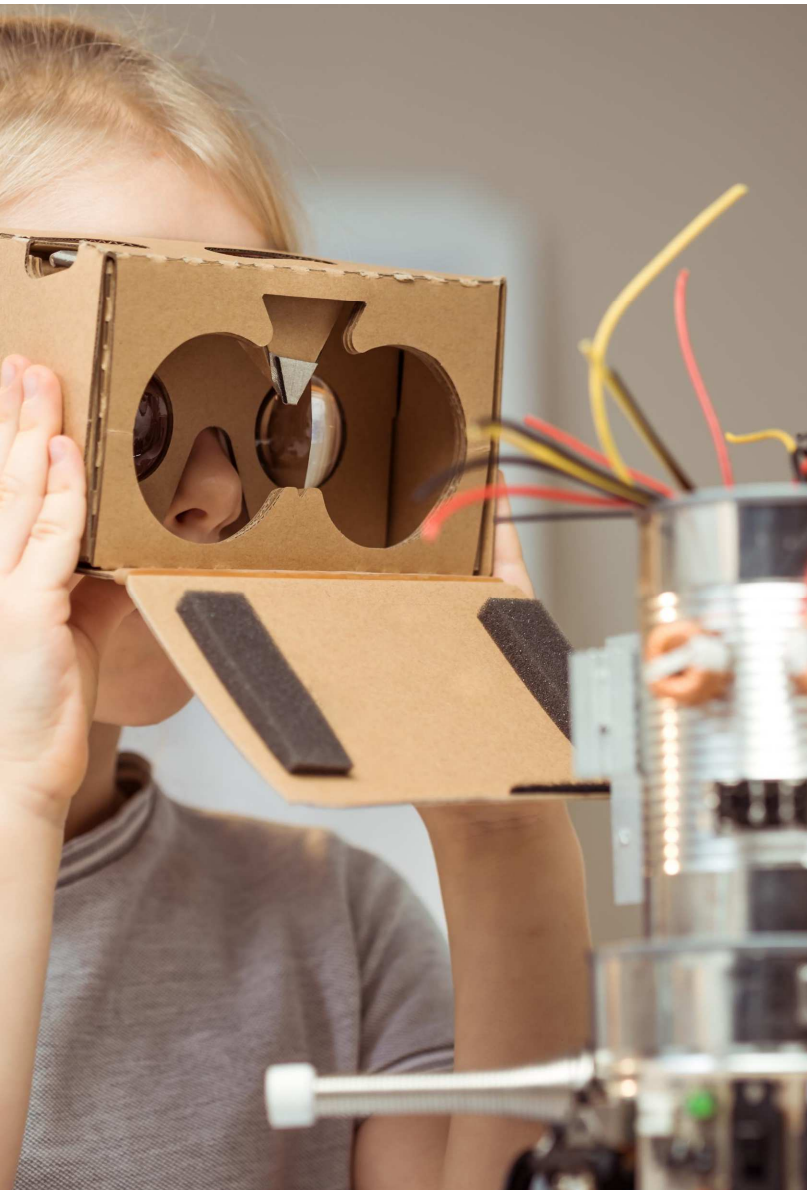
### **Definizione di SWOT Analysis**

La SWOT Analysis valuta punti di forza (Strengths), debolezze (Weaknesses), opportunità (Opportunities) e minacce (Threats) di un'azienda.

### **Scopo strategico**

Capita spesso, presi dalle incombenze quotidiane, che nel tempo ci si dimentichi per quale scopo è stata costituita l'azienda, quali sono i risultati da raggiungere e la reale mission aziendale





## Quando è importante effettuare una SWOT Analysis

### **Ingresso in nuovi mercati**

La SWOT Analysis aiuta a valutare opportunità e rischi prima di entrare in nuovi mercati per decisioni strategiche informate.

### **Lancio di nuovi prodotti, e comunque ad intervalli regolari, almeno semestrali**

Analizzare punti aziendali di forza e debolezze supporta il lancio di nuovi prodotti con una strategia mirata e efficace.

# COME VA ALL'INTERNO L'AZIENDA?

## Risposta a cambiamenti interni od esterni all'azienda

I dati di bilancio (**desunti dal bilancio e dal rendiconto finanziario**) non soddisfacenti, e le tensioni interne all'azienda necessitano un momento di riesame delle mansioni operative ed un riallineamento tra i vari operatori circa gli obiettivi aziendali





utile(perdita) esercizio	637.090	
imposte sul reddito	50.933	
interessi passivi(attivi)	662.491	
(dividendi)		
(plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cess.		
<b>1. Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione</b>	<b>1.350.514</b>	
<i>Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto</i>		
accantonamento ai fondi tfr	43.773	
accantonamento ai fondi altri		
ammortamenti	1.356.361	
totale rettifiche per elementi non monetari		
<b>2. Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn</b>	<b>2.750.648</b>	
<i>Variazioni del capitale circolante netto</i>		
decremento o (aumento)diminuzione altri crediti	254.191	
decremento(incremento) delle rimanenze	804.116	
decremento(incremento) dei crediti clienti	-807.874	
incremento(decremento) debiti fornitori	- 3.002.468	
decremento(incremento) ratei risconti attivi	- 159.355	
incremento(decremento) ratei risconti passivi	274.426	
altri incr(decr) ccn)	- 12.874.450	
<b>3. Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn</b>	<b>(12.760.766)</b>	
<i>Altre rettifiche</i>		
interessi incassati(pagati)	- 662.491	
(imposte pagate) incassate	- 50.933	

Rendiconto finanziario-

## Rendiconto finanziario- metodo indiretto

- A- flussi finanziari derivanti dalla gestione reddituale (comprese le variazioni ccn)
- B- flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento (compresi ammortamenti)
- C- flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento(soci,banche, dividendi)





## ► Punti di forza (consulente amministrativo direzionale)

- 1 competenza tecnica in bilanci,budget,tesoreria,controllo costi,rapporti con banche, gestione commercialista e studio paghe
- 2 servizio personalizzato,rapporto diretto con l'imprenditore,flessibilità oraria ed operativa
- 3 bassi costi fissi rispetto ad uno studio strutturato, buon rapporto qualità/ prezzo
- 4 conoscenza del territorio e del tessuto delle PMI locali,interventi pragmatici ed operativi



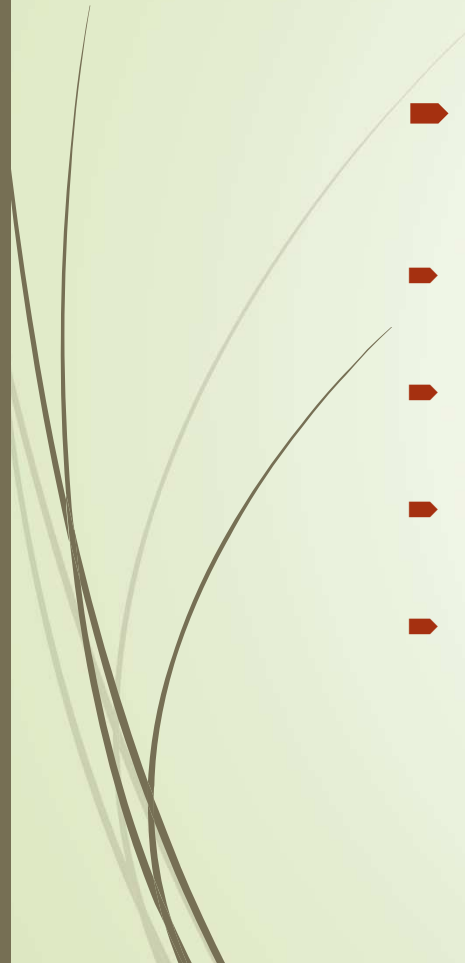


## ► Punti di debolezza (consulente amministrativo direzionale)

- 1    bassa    notorietà del brand personale e forte dipendenza dal passaparola
- 2    dipendenza da pochi clienti principali e rischio di concentrazione del fatturato
- 3    capacità di seguire un numero limitato di aziende
- 4    limitato investimento in marketing digitale(linkedin,facebook,vari social) ed in intelligenza artificiale

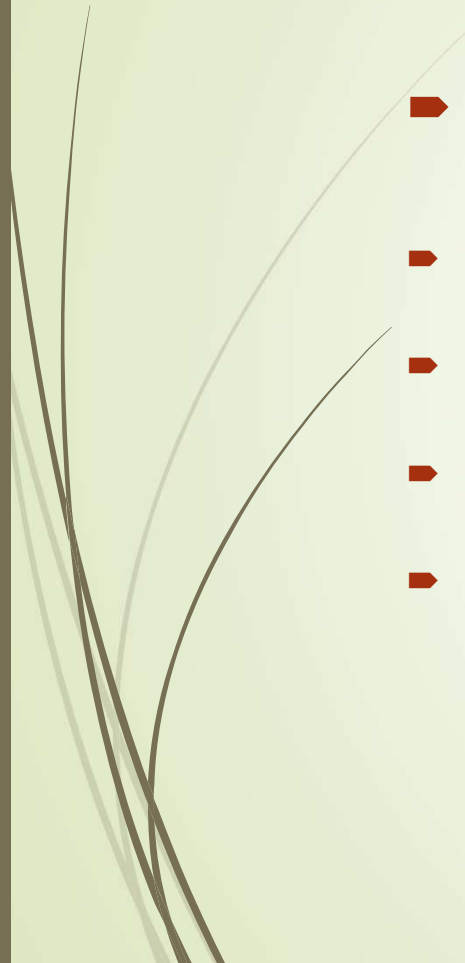


## ► Opportunità (consulente amministrativo direzionale)

- 
- 1 crescente bisogno delle PMI di controllo di gestione, budgeting e supporto amministrativo «part time» senza assumere personale interno
  - 2 incentivi, bandi, crediti d'imposta che richiedono una gestione amministrativa corretta e puntuale
  - 3 possibilità di specializzazione in nicchie (PMI, artigiani, settore vino ecc) o su servizi ricorrenti
  - 4 uso di strumenti digitali ed AI per standardizzare report, dashboard ed analisi



## ► Minacce (consulente amministrativo direzionale)

- 
- 1 concorrenza di studi commercialisti che iniziano ad offrire anche servizi consulenziali gestionali predittivi e non solo consuntivi
  - 2 software gestionali a bassa efficacia e servizi on line sul web che promettono semplificazione amministrativa a basso costo
  - 3 sensibilità ancora molto bassa ad oggi della generalità delle PMI verso il controllo di gestione e la consulenza direzionale
  - 4 ritardo dei pagamenti o mancato pagamento da parte di clienti che impattano direttamente sulla liquidità e sull'efficienza del servizio consulenziale



# Conclusione

## **Importanza dell'analisi SWOT**

L'analisi SWOT è uno strumento fondamentale per identificare punti di forza, debolezze, opportunità e minacce aziendali.

## **Applicazione regolare**

L'uso costante dell'analisi SWOT aiuta a gestire cambiamenti e migliorare le decisioni strategiche.

## **Successo a lungo termine**

L'analisi SWOT contribuisce al successo sostenibile delle aziende nel tempo attraverso decisioni ottimizzate.