



**Emanuele
Argenini**

CEO di Progetto srl

CONTROLLO DI GESTIONE PREDITTIVO

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

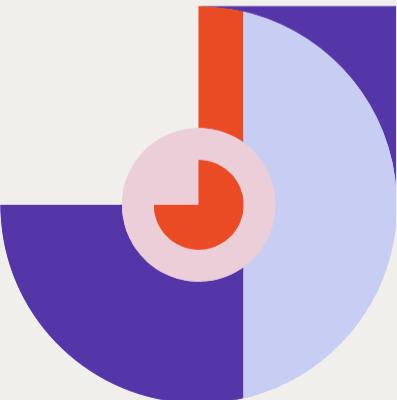
SUSSIDIO.NET
DI EMANUELE ARGHENINI



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!

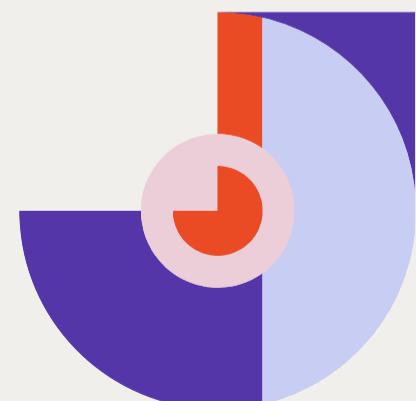




2. Conoscere costi e margini di ogni offerta

- 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!

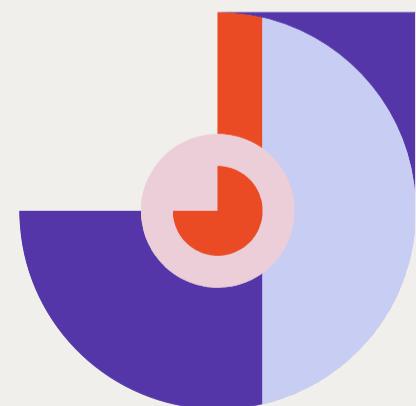




3. Fissare un obiettivo di ricavo chiaro

- 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!

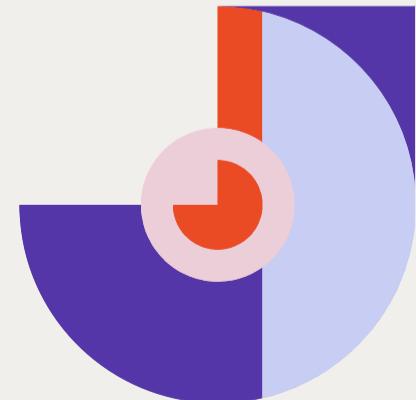




4. Affidarsi a un CFO (interno o esterno)

- 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!

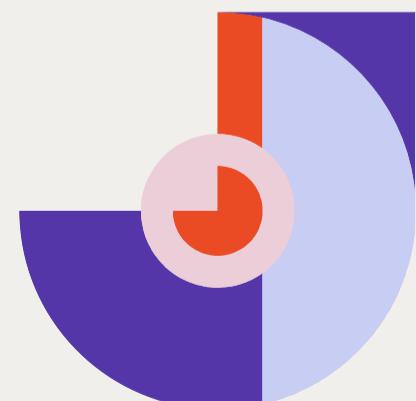




5. Verifica periodica degli “adeguati assetti” (art. 2086 c.c.)

- 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!

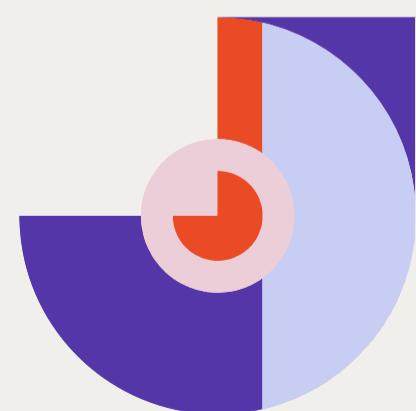




6. Budget di cash flow + rendiconto mensile

- 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!

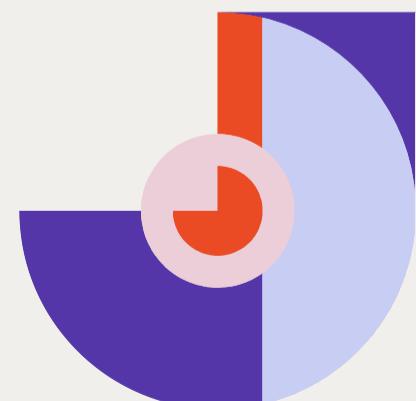




7. Simulazione scenari “What if”

- 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



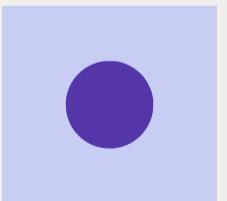
Emanuele Arghenini



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

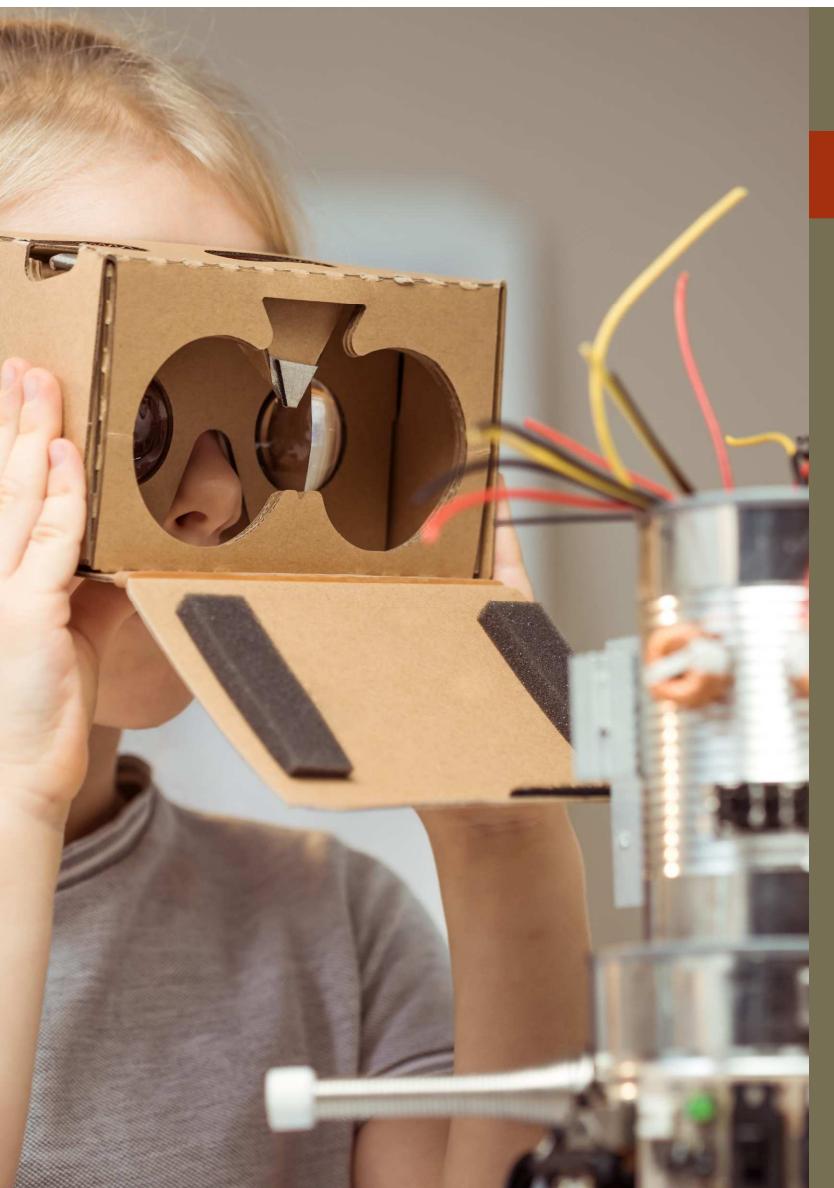
Definizione di SWOT Analysis

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.	
1. Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	1.350.514

Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto

accantonamento ai fondi tfr	43.773
accantonamento ai fondi altri	
ammortamenti	1.356.361
totale rettifiche per elementi non monetari	
2. Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn	2.750.648
<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
3. Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn	(12.760.766)

<i>Altre rettifiche</i>	
interessi incassati(pagati)	- 662.491
(imposte pagate) incassate	- 50.933

Rendiconto finanziario-metodo indiretto

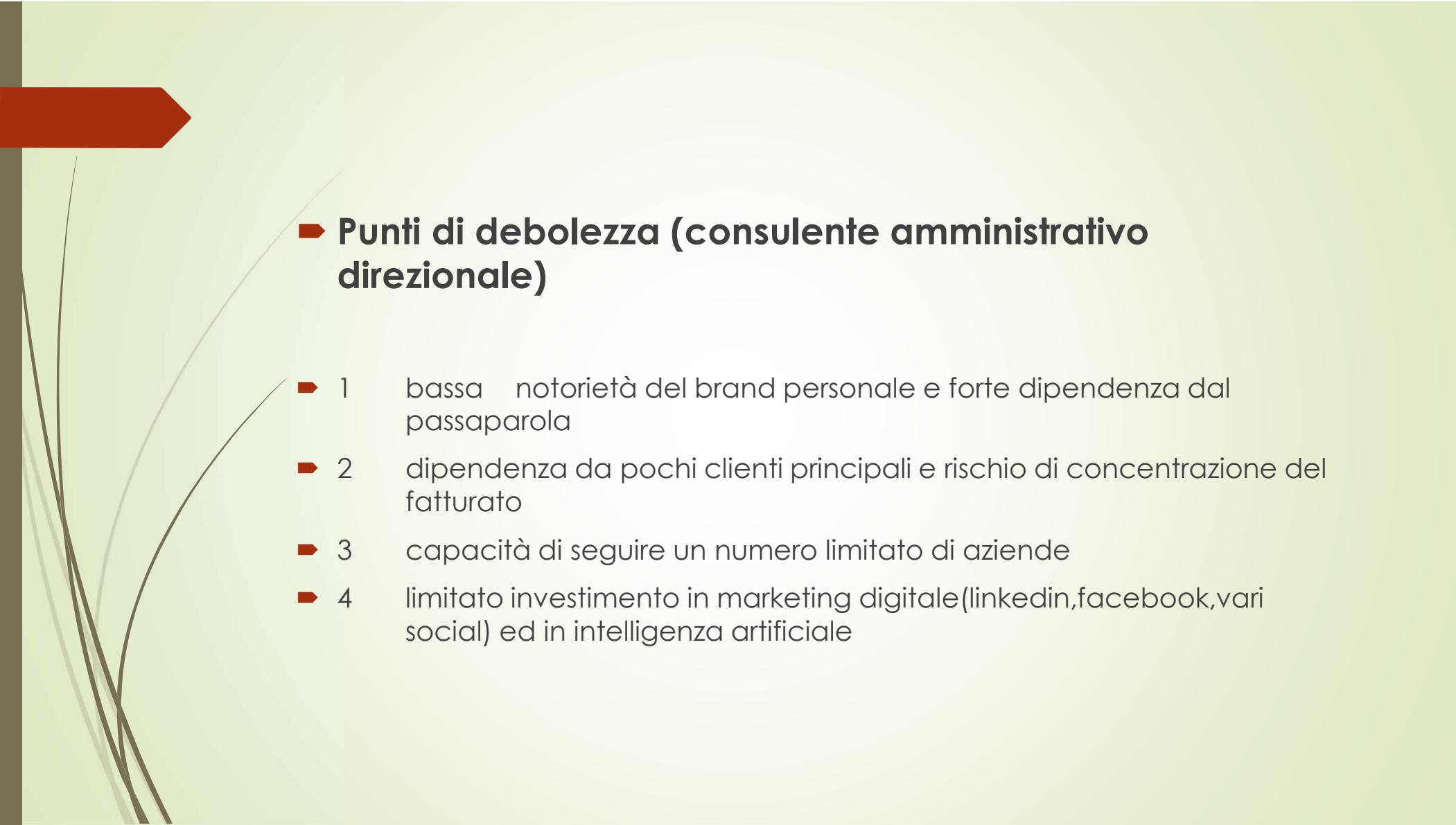
- A- flussi finanziari derivanti dalla gestione reddituale (comprese le variazioni ccn)
- B- flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento (compresi ammortamenti)
- C- flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento(soci,banche, dividendi)





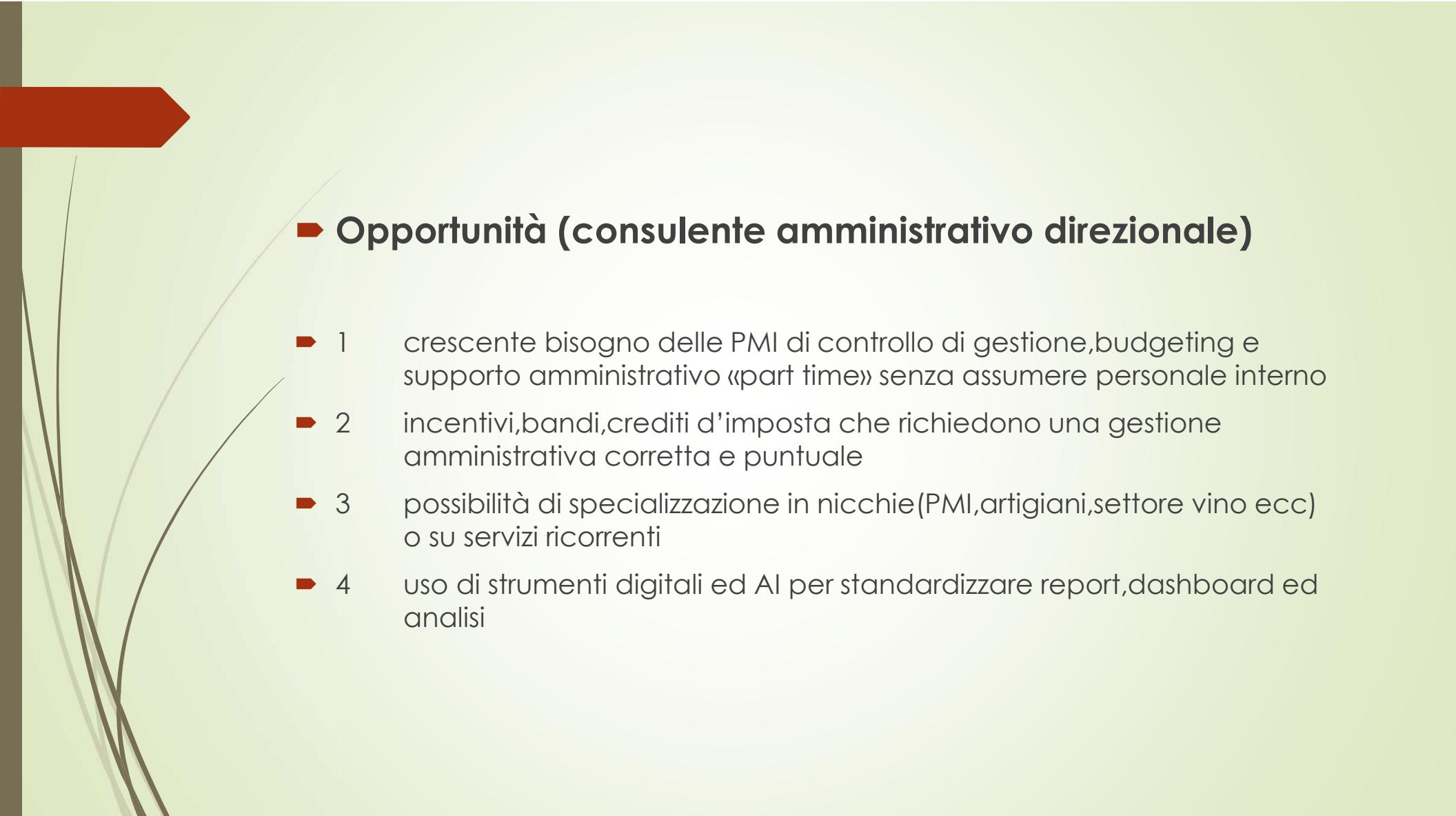
► Punti di forza (consulente amministrativo direzionale)

- 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

Conclusioni

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.