

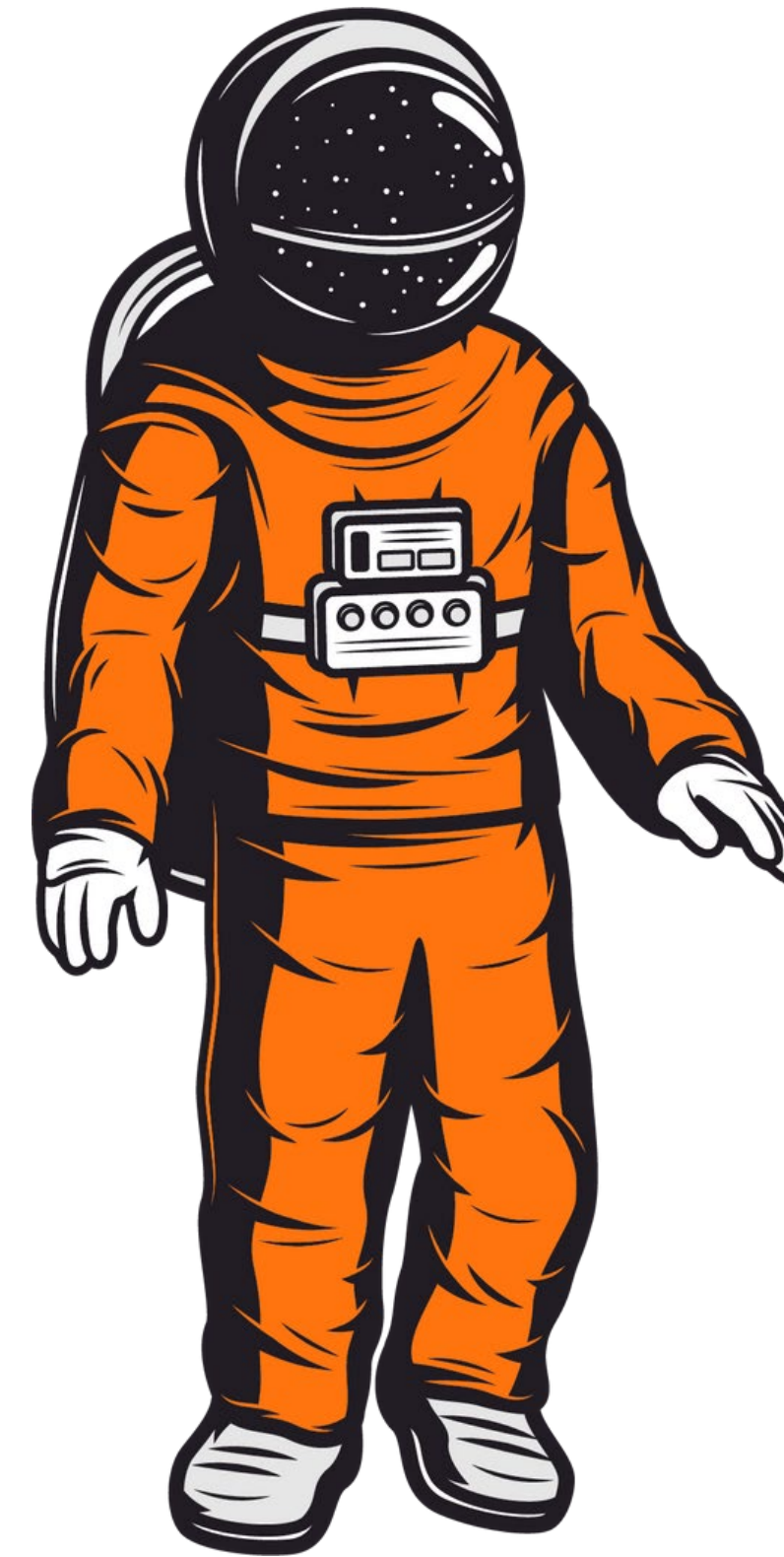
**Francesco Smorgoni**  
Strategist | Head of Growth @Puntoexe

**OLTRE I NUMERI: TRASFORMARE I DATI IN DECISIONI CONSAPEVOLI**

[WWW.MID4BIZ.IT](http://WWW.MID4BIZ.IT)

# AGENDA IN SINTESI

- 01. FUNZIONI VS. PROCESSI**
- 02. LA FORMULA DEL MIO BUSINESS**
- 03. DEFINIRE IL TRAGUARDO CRUCIALE**
- 04. KPI – KAI – KPQ – KPCHE?**



**“Se abbiamo dati, guardiamo i dati. Se tutto ciò che abbiamo sono opinioni, allora va bene la mia”**

(James Barksdale, ex CEO Netscape)

# 00. Funzioni vs. Processi

**Compro ciò che produci**

**o**

**produci ciò che voglio?**



**Prima di tutto servono SET DI REGOLE**  
**per usare i NUMERI per creare**  
**dei modelli operativi di successo**

# Perché un SET DI REGOLE?

**Per ottenere...**

- **un modello di business differenziato e differenziante**
- **maggiore efficacia delle persone**
- **operatività senza difetti**
- **liquidità per sostenere la crescita**

**Ci serve una tecnologia (organizzativa)  
per estrarre significato dai dati**

**Ogni ufficio, ogni reparto, ogni processo dovrebbe  
disporre di almeno una statistica assegnata, che  
rappresenti il risultato del lavoro o della produzione**

**Iniziamo con i numeri**

**Senza dimenticare che è sempre  
meglio disporre di sistemi  
-formalizzati e codificati- che di  
obiettivi**



# 01. La formula del mio business

La formula dei ricavi e  
la formula dei margini

# Esempio: Installo Piscine

**Ricavi = N. Nuove Piscine \* (Prezzo Listino - Sconto) + N. Nuove Installazioni \* Ore Lavorate \* Prezzo Orario + N. Nuove Installazioni \* Prezzo a corpo + N. Contratti di Manutenzione \* Prezzo Annuale + N. Accessori \* (Prezzo Listino - Sconto) + N. Materiali di Consumo \* (Prezzo Listino - Sconto) + N. Interventi Straordinari \* Prezzo Orario + N. Ricambi \* (Prezzo Listino - Sconto) + N. Allestimenti Aggiuntivi \* (Prezzo Listino - Sconto)**

## 02. Definire il Traguardo Cruciale (TC)

Il TC deve essere definito in una frase che termina con: “[...] da X a Y in K” (per esempio, “dal 15 al 21 % di margine in 9 mesi).

# 03. Definire le metriche e le modalità di misurazione

**KAY: Indicatori di Attività. Focalizzati sull'operatività più che sulle performance**

**KPI: Indicatori di Performance. Hanno lo scopo di mostrare sinteticamente quanto l'azienda o la singola funzione si stia muovendo verso i risultati attesi**

# Definire KPI Lag e Lead

La misura **Lag** prende atto di un fatto

Il **KPI Lead**, invece, è in grado di dire quanto verosimilmente sei vicino al TC

# KPI: 6 caratteristiche fondamentali

- **Supportare gli obiettivi di business**
- **Bilanciati**
- **Semplici e comprensibili**
- **Guidare e ispirare. Il passato è passato**
- **Affidabili**
- **Guardare anche ai trend**

# Key Performance Questions (KPQ)

Il KPI dovrebbe essere la conseguenza di **richieste e domande sulle prestazioni di un processo o dell'Impresa in generale**

# Spunto pratico 1: Il Denominatore

Il parametro "Utile per X"  
(X = denominatore)



## Spunto pratico 2: Il potere dell'1%

**“Il mondo è pieno di cose ovvie che nessuno si prende mai la cura di osservare”**

(Arthur Conan Doyle)

**Luke Skywalker**

**«Bene, ci proverò»**

**Yoda**

**«No!»**

**«Non provarci. O lo fai o non lo fai»**

**«Non esiste la prova»**

(Cit. Star Wars)



**GRAZIE PER IL VOSTRO TEMPO  
E LA VOSTRA ATTENZIONE**  
**se volete approfondire mi trovate a**  
**mid4biz@puntoexe.net**

**BUONE DECISIONI!**



