

# CHE COSA MISURARE IN AZIENDA



OPEN SOURCE MANAGEMENT

human centered business partner.

**e aggiungo PERCHE'?**

**NON PUOI  
OTTENERE  
CIO' CHE NON  
MISURI !!!!**

Se un manager non usa delle statistiche per tenere sotto controllo l'andamento delle varie aree dell'azienda, se non ha una sorta di “cruscotto aziendale” che riporti tutti gli indicatori di come vanno le cose in azienda, egli non saprà mai dove deve intervenire e gestirà alla cieca.



**Le statistiche sono dati grezzi. Non trattati o manipolati. Sono informazioni prive del fattore emozionale.**

**Ci dicono quanto bene e quanto velocemente ci stiamo avvicinando ai nostri obiettivi. Alla nostra scena ideale.**

**E' un valore numerico messo in rapporto con un valore numerico precedente di quella stessa cosa.**

# L'IMPORTANZA DELLE STATISTICHE

- a) Farti un'idea di come l'area presa in esame sta andando
- b) Capire eventuali **azioni vincenti** che sono state ideate e messe in uso nell'area
- c) Captare “**in anticipo**” **segnali** di demotivazione, di mancanza di convinzione o di qualcosa che non sta andando per il verso giusto e intervenire per evitare che questi problemi si amplifichino
- d) Fornire alla persona stessa un semplice sistema che permette di **misurare le sue prestazioni** e sapere immediatamente che cosa dovrebbe migliorare
- e) Le statistiche, se analizzate, permettono di prevedere il futuro

- **COSA MISURARE ?**

## **a) MISURA LE PRESTAZIONI DELLE PRINCIPALI AREE AZIENDALI**

**Valore degli ordini acquisiti** (o valore del venduto totale): DIR. COMMERCIALE O VENDITE

**Valore dei servizi o prodotti erogati** (in poche parole il fatturato): DIR. DI PRODUZIONE

**Valore del denaro incassato** (importante soprattutto in aziende che hanno grandi esposizioni o situazioni finanziarie non ottimali): DIR. FINANZIARIO

**Valore degli utili lordi mensile:** IMPRENDITORE e/o AMMINISTRATORE.

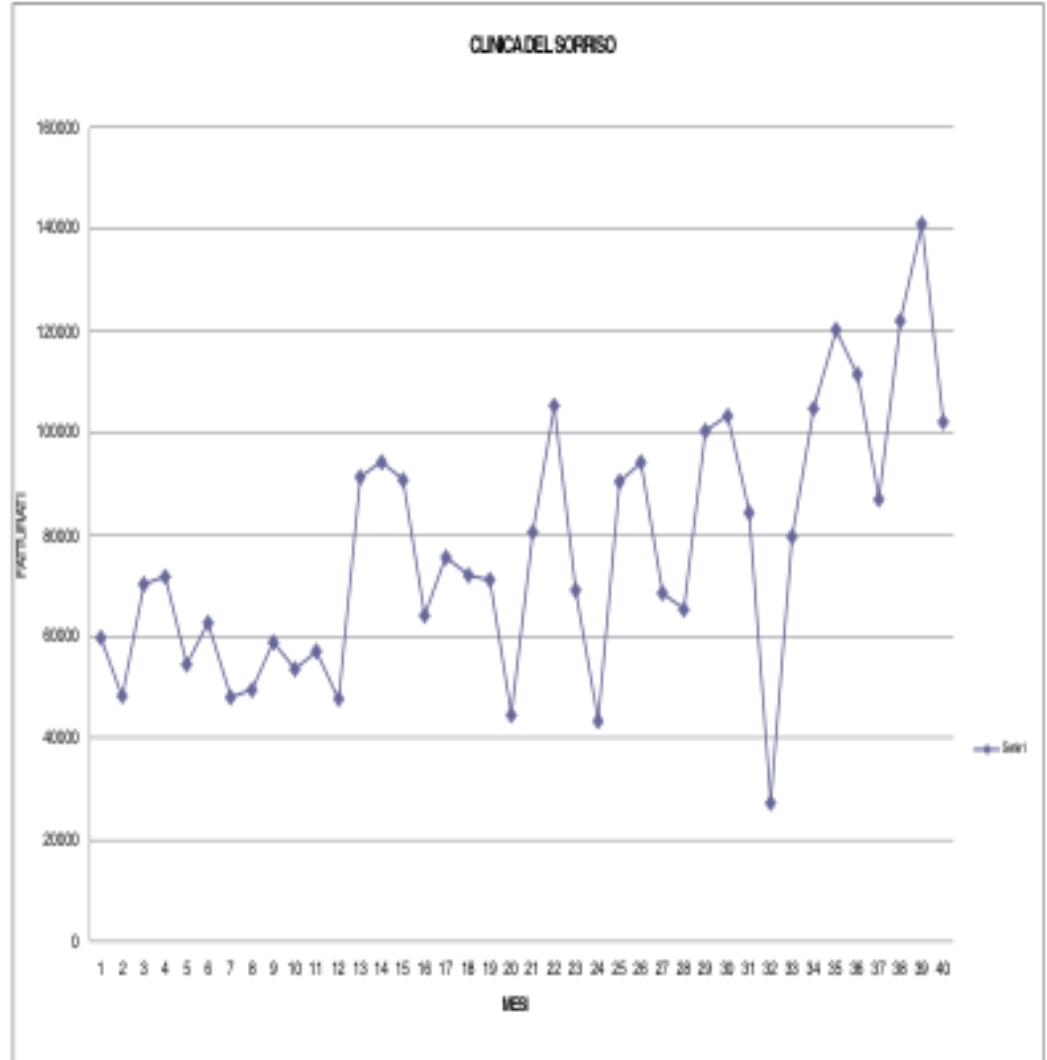


## **b) MISURA LE PERSONE**

Per stabilire la statistica di una persona serve seguire la seguente procedura:

- Chiederci che cosa vogliamo che la persona in esame produca. Qual è il risultato del suo lavoro? Perché quel risultato è utile? Che cosa ci aiuta a fare?
- Una volta identificato il risultato, è facile elaborare uno o più indicatori numerici che ci aiutino a misurare le prestazioni della persona in esame.
- Evitare le dispersioni: no per tutti!

**ANALISI  
STATISTICHE**  
Tendenza in  
crescita:  
• Qualcuno sta  
lavorando  
molto bene..

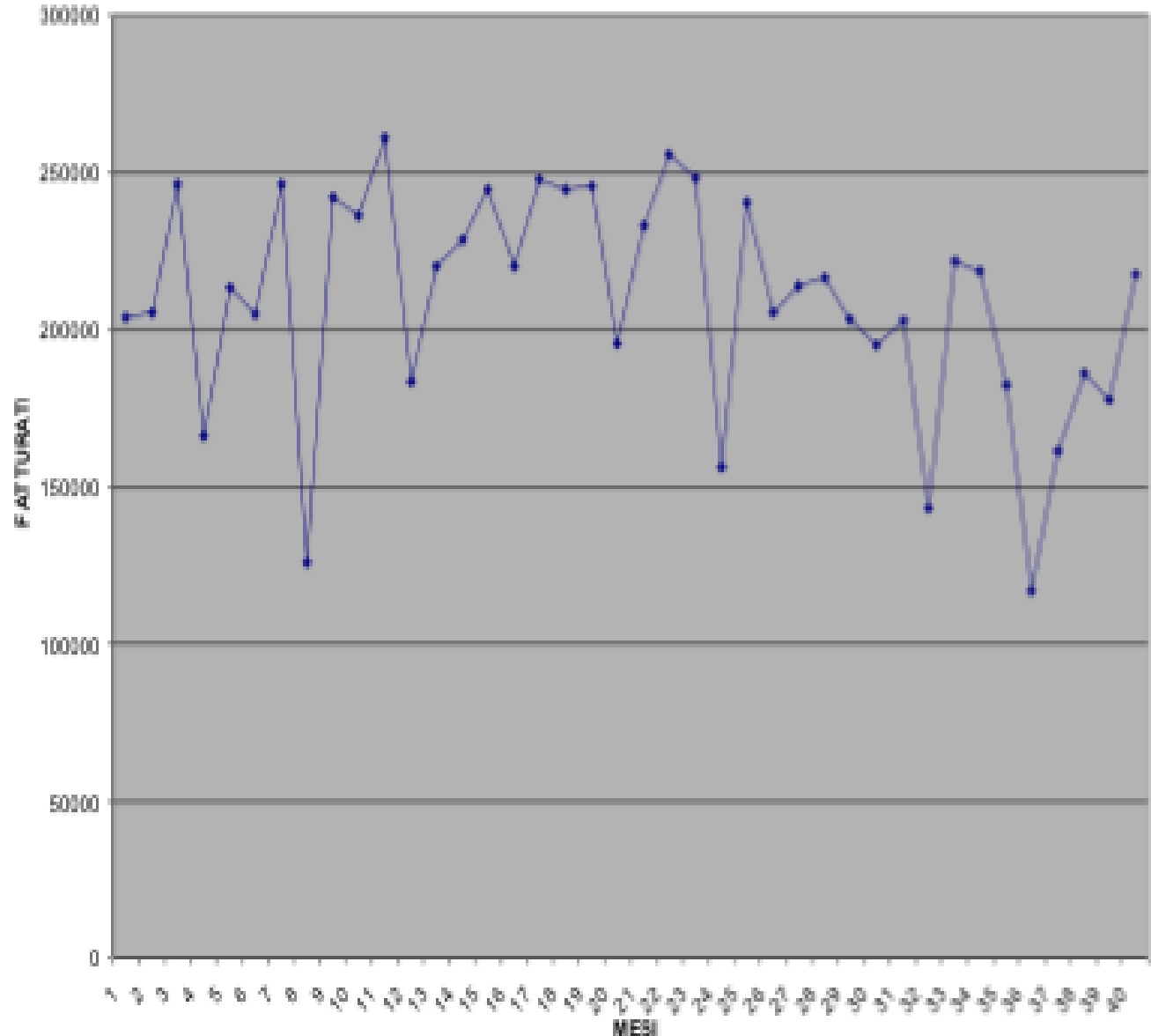


# ANALISI STATISTICHE

Tendenza in calo:

- indaga
- cambi di tendenza
- azioni non efficienti
- 

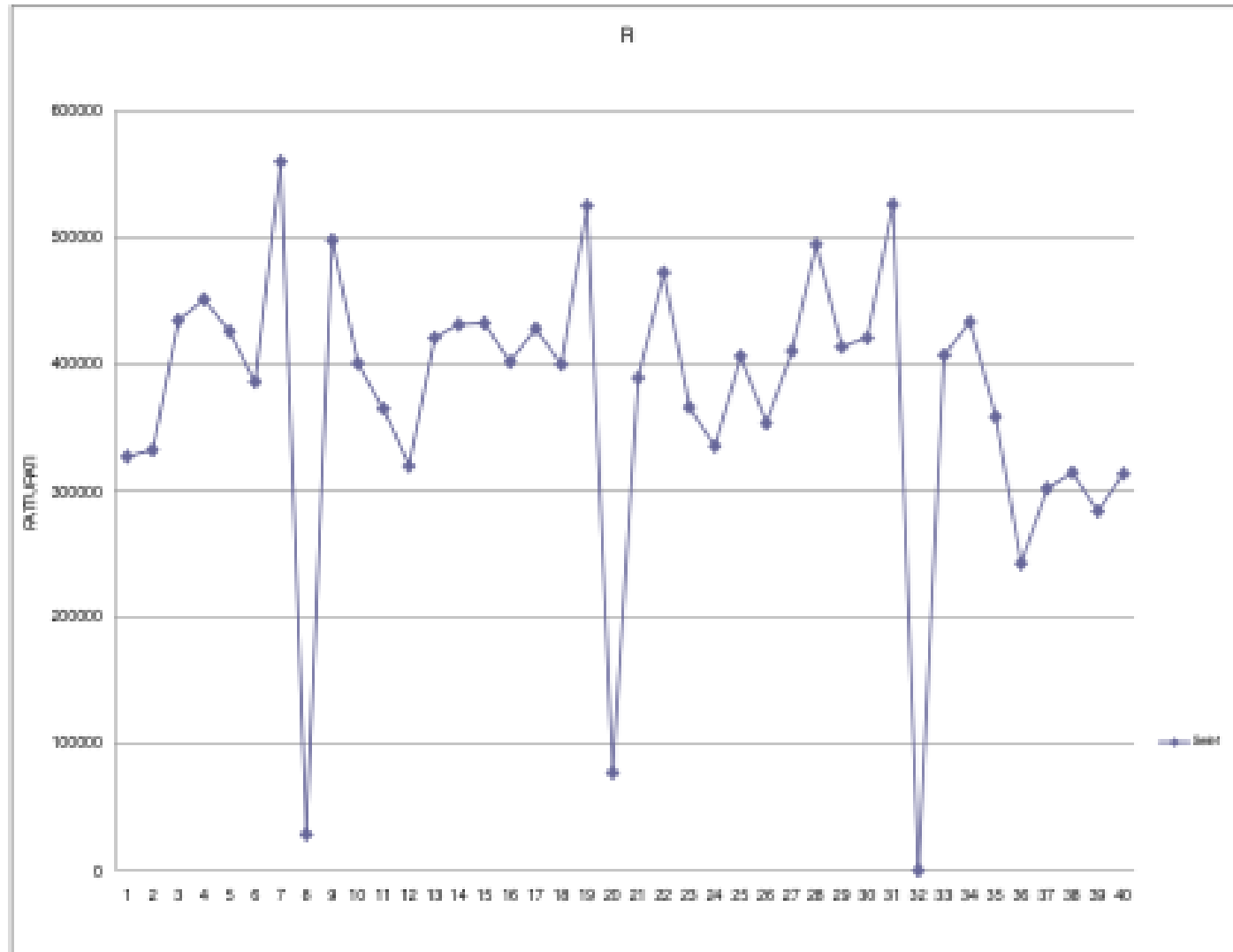
c'è molto da gestire.  
Puoi sempre non  
fare nulla e  
lentamente morire.



## ANALISI STATISTICHE

Tendenza  
statica:

- L'azienda non sta davvero andando da nessuna parte.
  - Confusione sulla vision.
- Dovrebbe capire qual è il valore che può fornire e promuovere con forza usando maggior rigore.



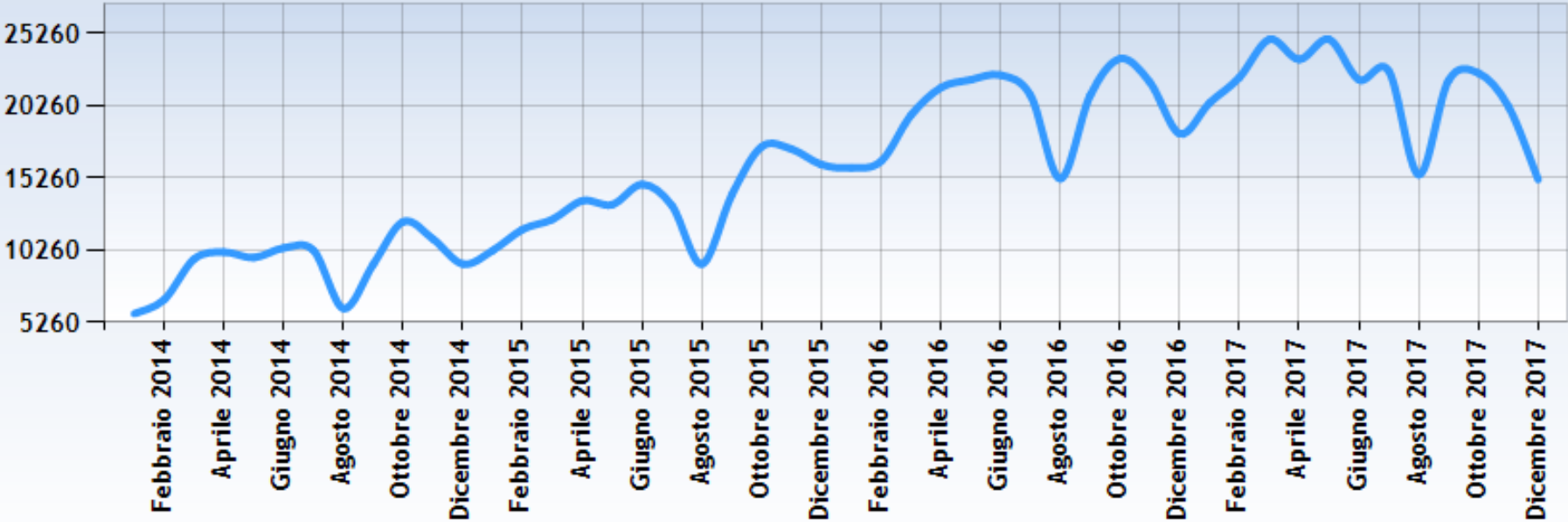
# **RAZIONALIZZAZIONE STATISTICA NON GIUSTIFICARE!!!**

**Trovare delle scuse non solo non fa salire la statistica ma è un sistema sicuro per deprimere l'attività.**

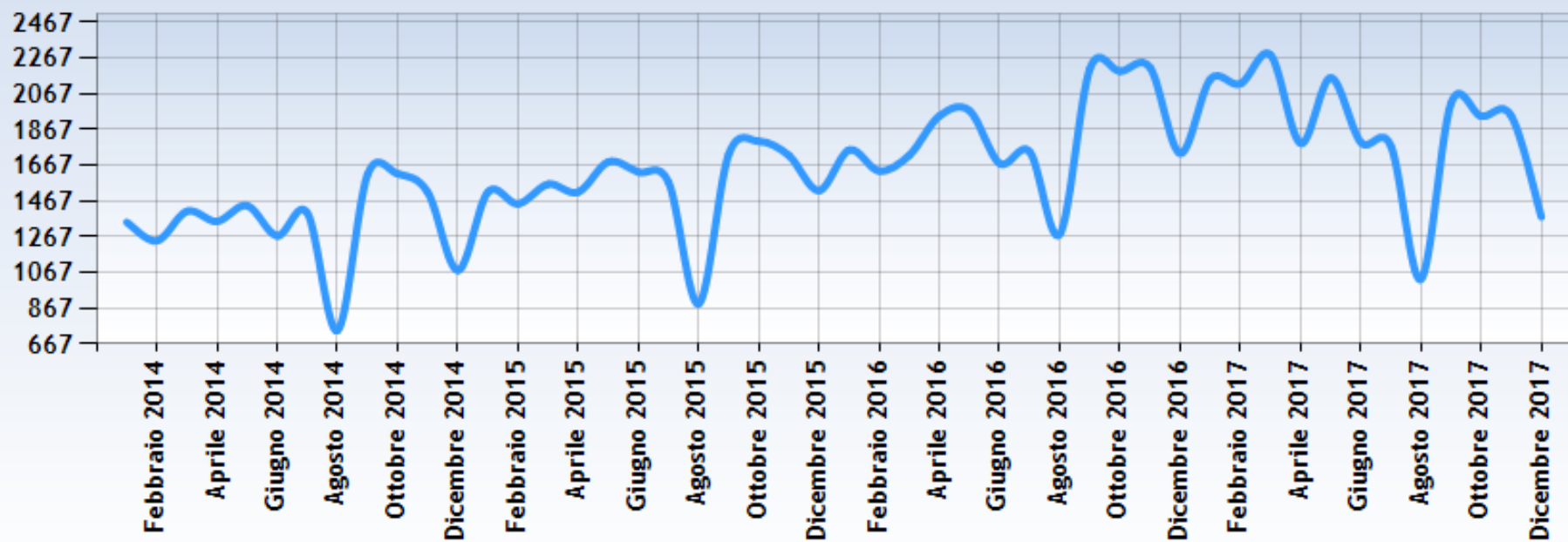
## Investimento Periodo Mensile



# Numero Nominativi Promoter Mensile



## Numero Appuntamenti Fissati Periodo Mensile

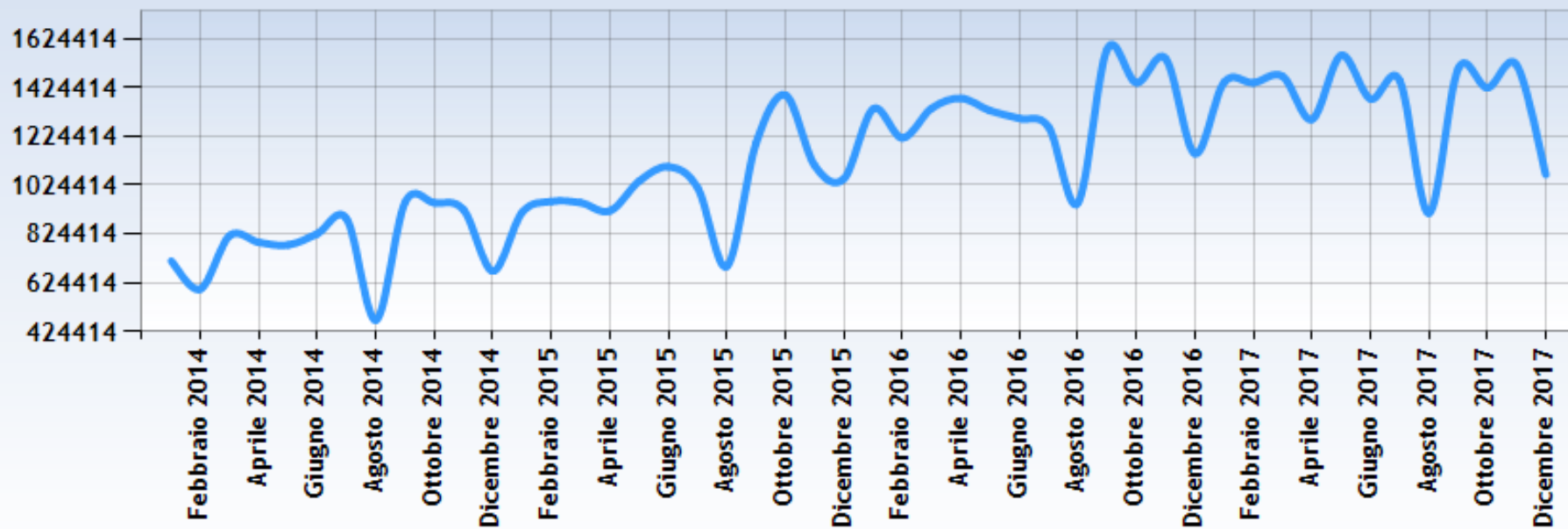




## Numero Trattative Periodo Mensile



## Fatturato Scritto Periodo Mensile



## Fatturato Consegnato Periodo Mensile

