

I 12 Pilastri Aziendali per una gestione consapevole della propria impresa

Gestire un'azienda non è mai stato semplice, e oggi più che mai gli imprenditori si trovano di fronte a una grande sfida: comprendere esattamente cosa accade nella loro attività e individuare con precisione le aree su cui intervenire per migliorare la performance aziendale. Troppo spesso si prendono decisioni basandosi su sensazioni o su dati parziali, con il rischio di commettere errori strategici. Ma come fare per avere sempre il controllo della propria impresa e prendere decisioni consapevoli?

La risposta sta in una gestione strutturata e misurabile dell'azienda, basata su indicatori chiari e precisi.

Abbiamo identificato 12 aspetti fondamentali che ogni impresa dovrebbe monitorare costantemente per garantirsi solidità e crescita. Questi veri e propri "pilastri" rappresentano le fondamenta su cui si regge un'azienda e la loro corretta gestione permette di:

- prevenire crisi finanziarie;
- aumentare l'efficienza operativa;
- ottimizzare le risorse disponibili;
- migliorare la pianificazione strategica.

Se anche solo uno di questi elementi dovesse venire trascurato, l'equilibrio aziendale rischierebbe di crollare. Ecco perché è essenziale adottare un metodo che permetta di avere sempre sotto controllo tutti gli indicatori chiave della propria impresa.

Vediamo nel dettaglio i 12 pilastri aziendali per noi fondamentali da implementare in azienda:

- 1. Fai dei tuoi clienti dei FAN:** fa in modo che i tuoi clienti siano promotori del tuo prodotto, così ti aiuteranno a promuoverli
- 2. Dotati di un piano strategico:** devi sapere alla perfezione da dove parti e dove vuoi arrivare; le tappe del percorso ti si delineeranno da se ma devi saperle subito. Una volta stabilita la rotta devi sapere in quale tipo di percorso ti stai addentrando. Questo significa nel concreto avere un'analisi di scenario, porti obiettivi strategici e fare l'analisi SWOT
- 3. Definisci se la tua azienda è ROS o TOCI:** lavori sulle grandi quantità e hai poco margine per ogni pezzo come ad esempio Amazon o lavori sulle piccole quantità ma hai grandissima marginalità singola come Ferrari?
- 4. Devi avere una mappa strategica:** ovvero "cosa faccio per...?". E' necessario descrivere il processo di acquisto dei tuoi clienti, qual è il percorso che il tuo cliente tipo fa per arrivare a comprare da te, perché ti vedono in quella fascia di mercato, cosa vedono di migliore in te rispetto ad altri, cosa fa essere la tua azienda diversa dagli altri
- 5. Non fare debiti:** cerca di finanziare la tua impresa con capitale proprio, anche se hai appena iniziato. Fai di tutto per trovare capitale di equity o anche attraverso crowdfunding attorno alla tua idea imprenditoriale. Se proprio devi usa il MASA, Margine di struttura allargata.
- 6. Scrivi il tuo organigramma:** scrivere nero su bianco chi fa cosa è fondamentale, non per mostrare chi comanda su altri ma piuttosto perché ad ogni figura presente è abbinata una responsabilità del raggiungimento dell'obiettivo. E' necessario poi che ogni figura dell'organigramma abbia un proprio KPI e così gli obiettivi della mappa si andranno a realizzare grazie a questo schema.

7. Fai innovazione e abbi un pensiero divergente: guardare il problema anche da una prospettiva diversa ti aiuterà a vedere scenari molto interessanti da cavalcare

8. Fai attività di web marketing: dotati di tutto ciò che credi di poter gestire ma purché sia compatibile con la *connection economy*. Non importa che tu sappia far bene una cosa ma devi comunicarla bene

9. Controlla i tuoi numeri: non c'è governo senza controllo, soprattutto se non è tempestivo. I dati vanno controllati periodicamente in modo da poter avere tutto il tempo necessario per raddrizzare la rotta che ti sei dato e non solo una volta all'anno con il bilancio.

10. Reinvesti gli utili all'interno della tua azienda: l'autofinanziamento è la chiave di volta per una sana crescita aziendale e per restare ben ancorata alla roccia.

11. Inizia a delegare: solo così puoi concentrarti sulla strategia della tua impresa e liberare tempo per permetterti di avere l'attività imprenditoriale che ti spetta. In questo può aiutarti sicuramente l'organigramma che hai pensato per la tua azienda.

12. Ripartisci gli utili: il potere economico si mantiene dividendolo. Rendi partecipi i tuoi dipendenti della crescita della tua impresa, pensa ad un piano di incentivazione per renderli maggiormente coinvolti e propositivi.

E' bene aggiungere che, oltre ad agevolare l'imprenditore in una corretta e profittevole gestione della propria azienda, tali strumenti di allerta precoce sono stati resi obbligatori dall'art. 2086 del 14/3/2019 con l'entrata in vigore del nuovo codice della crisi d'impresa.

Vuoi scoprire subito come migliorare il controllo della tua impresa?

[Contattaci oggi stesso per una consulenza personalizzata!](#)