

Potenziale di sviluppo

Lista di controllo

Le seguenti domande vi aiutano a determinare il potenziale di sviluppo della vostra impresa.

<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1. Scelta della forma giuridica: l'attuale forma giuridica della sua impresa risponde ai requisiti del settore riguardo ad es. al fabbisogno di capitale in caso di crescita, alla possibilità di far partecipare altre persone all'impresa o alla cessione dell'azienda a terzi?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	2. Difficoltà finanziarie: dispone sempre della necessaria liquidità per adempiere ai suoi impegni verso i collaboratori (salari), lo stato (prestazioni sociali) e gli altri creditori (ad es. i fornitori)?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	3. Calo della domanda: è in grado di affrontare forti oscillazioni della domanda (+/- 30%) entro poche settimane attraverso adeguate misure (ad es. collaborazione con altri offerenti, aumento o outsourcing della produzione, riduzioni durevoli dei costi nell'azienda, consolidamento di campagne pubblicitarie specifiche per target)?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	4. Pressione della concorrenza: è pronto ad affrontare una costante pressione della concorrenza ad esempio concentrandosi maggiormente sulla gestione dei contatti con i suoi clienti A o dedicando maggiore attenzione ai potenziali mercati strategici di nicchia?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	5. Pressione sui costi: è in grado di resistere alla crescente pressione sui costi indotta dal cliente utilizzando argomentazioni sui vantaggi specifici per ogni singolo cliente?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	6. Cicli tecnologici o di prodotto più brevi: i cicli di vita e di prodotto più brevi rappresentano per lei una normale sfida che può affrontare adottando misure innovative?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	7. Amministrazione: l'organizzazione della sua azienda è adeguata ai clienti e la mercato?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	8. Crescita: la sua impresa è in grado di gestire con successo un forte aumento del fatturato (+30%) affinché ne risulti un maggior utile aziendale?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	9. Capacità di delegare: nella sua azienda vengono trasferiti a collaboratori capaci dei compiti con le relative competenze e responsabilità di gestione?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	10. Internazionalizzazione: l'internazionalizzazione rappresenta per la sua impresa un'opportunità per accedere a nuovi mercati e ampliare con successo il suo ambito di attività? Se necessario vengono esaminati gli adeguati livelli di internazionalizzazione (cfr. fig. 5)?
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	11. Successione: ha un'idea chiara di come affrontare un'imminente successione nell'azienda (quando, cosa, chi, a quale prezzo)?

Possibili risposte: sì no non so

Nota: un elevato numero di risposte affermative indica che siete ben equipaggiati per affrontare le sfide aziendali. Se avete risposto a molte domande con «non so», dovrete ripensare la vostra strategia commerciale o adottare misure di sostegno esterne (cfr. pagina 9).

pi - Gestione della piccola impresa

Publicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG