

**L'Era della Conoscenza e del Business Digitale**

**Misurare la performance per la crescita  
sostenibile e profittevole**

# Unicità di Startify

- Nell'Era della Conoscenza e del Business Digitale il **contesto competitivo** risulta essere **internazionale** e con **dinamiche molto veloci** supportate dalle tecnologie emergenti.
- **Startify** nasce dall'unione delle **metodologie delle grandi multinazionali** con **l'agilità e focalizzazione delle start-up** per trasformare qualsiasi azienda in globale e innovativa.

# Le nostre competenze

- Siamo **Manager Internazionali** con un'esperienza di oltre 30 anni e specializzati nello **sviluppare business di qualsiasi dimensione** espandendoli anche geograficamente, usando il giusto strumento finanziario. Consolidate capacità operative sia con **modelli B2B che B2C**.
- Abbiamo gestito in prima persona **acquisizioni, fusioni e cessioni di aziende** seguendo ogni aspetto, dalla due-diligence al trasferimento di quote, assieme a banche d'affari come Goldman Sachs, Lazard e Bank of America.
- Abbiamo personalmente **fondato delle neo-aziende** e costruito un osservatorio e network internazionale di Incubatori, Acceleratori e VC per **monitorare trend e potenziali partnership con start-up innovative**.
- Lavoriamo con alcuni **partner selezionati** e specializzati in **piani commerciali digitali** e costruzione del **team aziendale**.

# La nostra roadmap

1. Mettere al centro **l'utilizzatore del prodotto e servizio** per conoscere la sua **esperienza totale**, cercare **nuove segmentazioni** e **differenziarsi** dalla concorrenza nelle aree di business prescelte dall'azienda in modo da essere **numero 1 o numero 2 nel lungo periodo**.
2. Focalizzare l'organizzazione su tali aree di business con una **cultura di misurazione della performance individuale e di team**.
3. **Proteggere il business corrente** migliorandone la profittabilità per poter investire in innovazione e tecnologie digitali.

# Il Performance Manager: 3 ruoli in 1

- **Si focalizza contemporaneamente sulle attività dei team:**
  1. Controllo di Gestione;
  2. Vendite;
  3. Innovazione (Marketing + R&S).
- **Unico obiettivo è la crescita sostenibile e profittevole dell'azienda.**

# Metodo di lavoro

1. Inserimento di un **Performance Manager** all'interno di un **Comitato Commerciale Aziendale** guidato dal CEO.
2. **Focalizzazione sulle attività** dei team Controllo di Gestione, Vendite ed Innovazione (Marketing + R&S).
3. Training e Coaching dei diversi team sulla **valutazione della prestazione individuale e di team**.

# Attività Team Controllo di Gestione

- Creazione di un processo aziendale di **Gestione dei Rischi** quantificandone l'impatto e la probabilità di materializzazione.
- Creazione di un modello di **analisi della profittabilità** dei canali di vendita off-line, on-line e dei **singoli clienti** di fatturazione.
- **Piano strategico** a 3-5 anni con tutte le implicazioni su Cash-Flow, Conto Economico e Stato Patrimoniale.
- **Piano operativo annuale** e relativi budget.
- **Valutazione** di un'azienda target in ottica di **acquisizione**.
- **Valutazione dell'azienda** o di un suo ramo ai fini di operazioni finanziarie straordinarie.

# Attività Team Vendite

- Accelerazione della **performance commerciale sui canali di vendita esistenti** focalizzando il team sulla relazione con il cliente di fatturazione, la sua soddisfazione e la profittabilità per l'azienda.
- Definizione del modello di **ROI per la negoziazione commerciale B2B** con CFO e Buyer del cliente target.
- Focalizzazione del team sulle **metriche di conversione da leads a contratti di vendita.**
- Accelerazione della **performance della piattaforma di e-Commerce** legata al sito web aziendale (proprio e-Store), piani di marketing digitale ed integrazione con altre piattaforme digitali.
- **Integrazione commerciale tra i canali di vendita off-line ed on-line** con il possibile utilizzo di un software di CRM.
- **Espansione internazionale** attraverso piani di marketing digitale, referenti clienti sui singoli paesi ed eventuali partnership commerciali anche con start-up innovative.



# Attività Team Innovazione

- Definizione e rafforzamento del **posizionamento competitivo** dell'azienda e dei suoi marchi.
- Misurazione della **soddisfazione e feedback dagli utilizzatori** del prodotto o servizio.
- Creazione di un **portafoglio di progetti innovativi**:
  - 1) commerciali per fare crescere le vendite dei prodotti esistenti (iniziative di marketing, packaging, eventi particolari);
  - 2) innovazione incrementale sui benefici dei prodotti e servizi esistenti;
  - 3) innovazioni che trasformino fortemente le categorie di prodotto e servizio esistenti;
  - 4) iniziative “disruptive” che creino opportunità completamente nuove nel mercato e fondate sulle nuove tecnologie di AI attraverso partnership con start-up innovative nazionali ed internazionali.

# La valutazione della performance individuale e di team

- Iniziare disegnando un processo semplice di **“autovalutazione” della prestazione** individuale.
- **Unire i team aziendali ai numeri** focalizzandosi su: 1) comportamenti individuali, 2) rating di soddisfazione degli utilizzatori e dei buyer, rating ambientali e sociali, 3) metriche di conversione, 4) risultati economico-finanziari.
- Preparare l’inserimento di **nuove competenze** e creare **piani di successione** per le posizioni chiave dell’organizzazione.

# Come iniziare a lavorare

1. Inserimento del **Performance Manager**.
2. Identificare 3 priorità di business per i **primi 90 giorni**.
3. Definire un **piano a 12-18 mesi**.

**[www.startify.pro](http://www.startify.pro)**

**[p.pettenello@startify.pro](mailto:p.pettenello@startify.pro)**

