

youtrade CONFERENCE



*Le leve per migliorare la redditività
nelle imprese della distribuzione edile*

Prof. Alberto Bubbio

Granulati Zandobbio, 28 giugno 2019



1. Per una corretta comprensione delle dinamiche eco-fin: alcuni aspetti di base

***LA REDDITIVITA' E' IL RAPPORTO TRA
IL REDDITO CONSEGUITO
E
GLI INVESTIMENTI NECESSARI PER CONSEGUIRLO***

$$\frac{\text{REDDITO}}{\text{INVESTIMENTI}}$$

1. Per una corretta comprensione delle dinamiche eco-fin: alcuni aspetti di base

•

L'impresa è un sistema in continuo rapporto di scambio con l'ambiente esterno:



Ogni operazione di scambio si caratterizza per dei flussi fisici (→) e per dei flussi monetari (→)

Per dar seguito nel tempo a questi flussi in modo continuativo ed efficace sono necessari degli Investimenti che generano dei flussi di reddito.

1..Per una corretta comprensione delle dinamiche eco-fin: alcuni aspetti di base

I DOCUMENTI CHE SINTETIZZANO QUESTE RELAZIONI
SONO:



1. Per una corretta comprensione delle dinamiche eco-fin: alcuni aspetti di base

***I PRINCIPALI INDICATORI DI
REDDITIVITA' SONO***

➤ ***Roe (Return on equity) o Redditività dei mezzi propri***

$$\frac{\text{REDDITO NETTO}}{\text{MEZZI PROPRI}}$$

1. Per una corretta comprensione delle dinamiche eco-fin: alcuni aspetti di base

***I PRINCIPALI INDICATORI DI
REDDITIVITA' SONO:***

➤ ***Roi (Return on investment) o Redditività degli investimenti***

**REDDITO Operativo
CAPITALE INVESTITO**

- **Redditività**

Roe – Return on Equity

$$\frac{\text{Reddito netto}}{\text{Mezzi propri}}$$

Roi – Return on Investment

$$\frac{\text{Reddito operativo}}{\text{Capitale investito}}$$

Ros
Return
on Sales

$$\frac{\text{Reddito operativo}}{\text{Ricavi}}$$

Tasso
Rotazio
-ne

$$\frac{\text{Ricavi}}{\text{Capitale investito}}$$

Le leve manovrabili per gestire la Redditività

Premesso che la redditività non dipende solo da voi



SE LA REDDITIVITA' DIMINUISCE QUALI LEVE ECONOMICHE SI POSSONO MANOVRARE

La prima leva: Ricavi di vendita(Fatturato –PER MIGLIORARE LA ROTAZIONE

E' la Leva più difficile da manovrare e, oggi, anche la più pericolosa poiché:

- Il Mito del Fatturato che risolve tutti i problemi economici non è più valido, anzi*
- L'aumento del Fatturato genera un aumento della complessità: non è solo più Volumi; maggiori costi da complessità*
- Se poi per aumentare il Fatturato si devono trovare nuovi clienti si rischia di incrementare ulteriormente i costi*
- Se poi per «fare Fatturato» si abbassano i prezzi di vendita.....*

SE LA REDDITIVITA' DIMINUISCE QUALI LEVE ECONOMICHE SI POSSONO MANOVRARE

Cosa si può fare per manovrare questa leva con successo:

- «**VENDERE**» e non limitarsi a raccogliere ordini; ricordando che il rapporto non è più **BtoB** o **BtoC**, ma **C to B**
- *Innovare l'offerta: mettendo «intelligenza» in quello che si offre; da prodotti a soluzioni, sottolineandone gli aspetti qualificanti anche in termini di **efficientamento** energetico e, più in generale, impatto ambientale (green building)*
- *Più che nuovi clienti si devono attivare **Azioni** per **fidelizzare i clienti** (dalla customer satisfaction alla customer loyalty); questi stessi clienti diventano il vostro principale canale promozionale (il «passa parola» con il web non è più da uno ad un altro)*

SE LA REDDITIVITA' DIMINUISCE QUALI LEVE ECONOMICHE SI POSSONO MANOVRARE

- *Gestire il flusso delle informazioni (disponibilità merce, tempi fornitura...) con la stessa attenzione con la quale si gestiscono i prodotti*
- *Più che nuovi clienti si devono attivare **Azioni per fidelizzare i clienti** (dalla customer satisfaction alla customer loyalty); questi stessi clienti diventano il vostro principale canale promozionale (il «passa parola» con il web non è più One to one, ma.....)*

Quest'ultimo aspetto perché gestire i clienti fidelizzati

Costa meno che trovare e gestire nuovi clienti

MA ai clienti fidelizzati bisogna far capire che li si conosce e li si

"coccola"

Customer relation management (C.R.M)

Con C.R.I.S. (customer relation information system)



Si può creare con tanto di loyalty card

la community dei vostri

«FREQUENT BUYERS»

Come migliorare la Redditività

- ***La seconda leva per Migliorare la Rotazione:*** La manovra del circolante e degli investimenti in immobili e altri strumenti operativi (muletti, Pc e IT-software,..):
 - ***Magazzini***
 - ***Crediti***
 - ***Rivendite***

Le leve per migliorare la redditività

Le leve per migliorare la redditività delle vendite (Ros):

- La marginalità attraverso la manovra del mix dei prodotti/servizi venduti;***
- La ricerca di nuovi prodotti/soluzioni ad alto «valore aggiunto»***
- La «gestione dei costi» più che il «controllo dei costi»***

L'imperativo categorico sul piano economico finanziario è:

Investire ma senza indebitarsi

COME FARE ?

1. *Più che il fatturato, può la marginalità dell'offerta confezionata*
2. *Ridurre gli "sprechi" di risorse:*
 - *AVERE UN MAGAZZINO CHE NON GIRA*
 - *AVERE MOLTI CLIENTI A RISCHIO PAGAMENTI*
3. *Non "spremere" l'azienda → (Mangiarsi gli utili)*



Per ulteriori approfondimenti...

Manage-Mind: a knowledge distribution factory

Soluzioni di management a portata di clic

www.dimelab.us/management

