

LE METODOLOGIE AVALON NELLA CONSULENZA AZIENDALE

AVALON COMPASS



AVALON: LA
PROSPETTIVA CHE
TRASFORMA IL
VOSTRO DOMANI.

CONSULENZA
STRATEGICA PER LA
NAVIGAZIONE
NELL'ERA DELLA
COMPLESSITÀ.

LA SFIDA DEL CONTESTO ATTUALE: AGILITÀ, DATI E DISRUPTIVE INNOVATION.

- “IL PANORAMA AZIENDALE NON È PIÙ UNA LINEA RETTA. È UN LABIRINTO DI DATI, TECNOLOGIE EMERGENTI E ASPETTATIVE MUTEVOLI. CONTINUARE A CRESCERE SIGNIFICA SUPERARE IL SEMPLICE "FARE MEGLIO" PER APPRODARE AL "FARE IN MODO DIVERSO", PERCHÉ IL MONDO NON CAMBIA PIÙ PER GRADI. CAMBIA PER SCATTI.”

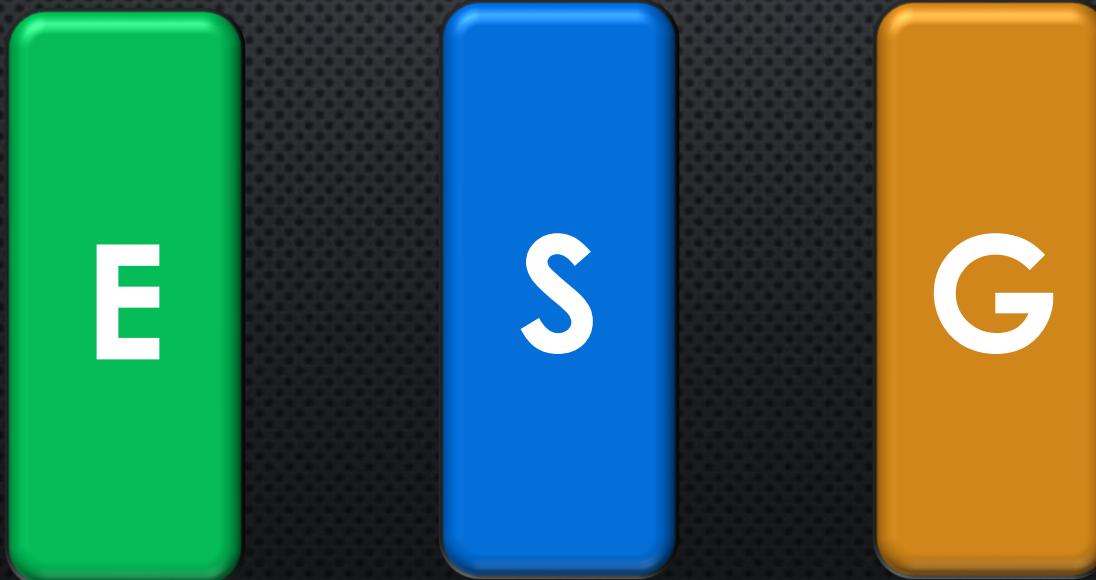
LE ORGANIZZAZIONI OGGI NAVIGANO IN UN ECOSISTEMA INSTABILE E IPERCONNESSO, DOVE QUATTRO FORZE RIDEFINISCONO OGNI DECISIONE:

- **VOLATILITÀ DEI MERCATI** → CICLI ECONOMICI PIÙ BREVI, SHOCK IMPROVVISI, INSTABILITÀ GEOPOLITICA.
- **RAPIDITÀ TECNOLOGICA** → L'INNOVAZIONE NON È PIÙ UN VANTAGGIO: È UNA CONDIZIONE DI SOPRAVVIVENZA.
- **SOSTENIBILITÀ COME IMPERATIVO** → ESG, REGOLAZIONI AMBIENTALI, PRESSIONE ETICA DA CLIENTI E INVESTITORI.
- **PRESSIONE COMPETITIVA** → NUOVI PLAYER, MODELLI DI BUSINESS FLUIDI, RIDUZIONE DEI MARGINI.

- "IL VENTO DEL CAMBIAMENTO: IL PANORAMA AZIENDALE È UN LABIRINTO DI VOLATILITÀ, INCERTEZZA, COMPLESSITÀ E AMBIGUITÀ (VUCA).
- LE 3 PRESSIONI CRITICHE:
- 1. ACCELERAZIONE DIGITALE: NECESSITÀ DI RIPENSARE IL MODELLO DI BUSINESS.
- 2. SOSTENIBILITÀ E ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE) : IL NUOVO IMPERATIVO PER GLI STAKEHOLDER E GLI INVESTITORI.
- 3. PRESSIONE COMPETITIVA: CICLI DI VITA DEI PRODOTTI PIÙ BREVI E NUOVI PLAYER CHE EMERGONO RAPIDAMENTE."

L'ACRONIMO **ESG** (CHE STA PER ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE) È UN CONCETTO CENTRALE NEL MONDO DELLA FINANZA E DELLA STRATEGIA AZIENDALE MODERNA, ED È FONDAMENTALE NELLA METODOLOGIA DI **AVALON**.

NON SI TRATTA SOLO DI "FARE BENEFICENZA", MA DI VALUTARE QUANTO UN'AZIENDA SIA SOSTENIBILE DAL PUNTO DI VISTA ETICO E, SOPRATTUTTO, FINANZIARIO A LUNGO TERMINE, RIDUCENDO I RISCHI E CREANDO VALORE.



E - ENVIRONMENTAL (AMBIENTALE)

QUESTO PILASTRO VALUTA L'IMPATTO CHE L'AZIENDA HA SULL'AMBIENTE, COME GESTISCE LE RISORSE NATURALI E QUANTO È "VERDE" IL SUO MODELLO DI BUSINESS.

RIFERIMENTO: GESTIONE DELL'ENERGIA, DEI RIFIUTI, DELL'ACQUA E DELLE RISORSE NATURALI.

ESEMPI DI METRICHE:

- EMISSIONI DI GAS SERRA (CARBON FOOTPRINT).
- EFFICIENZA ENERGETICA E UTILIZZO DI ENERGIA RINNOVABILE.
- STRATEGIE DI RICICLO E RIDUZIONE DEI RIFIUTI.
- GESTIONE DEI RISCHI LEGATI AI CAMBIAMENTI CLIMATICI (ES. RISCHI FISICI PER LE STRUTTURE).

E

S - SOCIAL (SOCIALITÀ)

QUESTO PILASTRO SI CONCENTRA SULLE RELAZIONI DELL'AZIENDA CON LE PERSONE: DIPENDENTI, FORNITORI, CLIENTI E LE COMUNITÀ IN CUI OPERA.

RIFERIMENTO: IMPEGNO VERSO LA SALUTE, IL BENESSERE, LA DIVERSITÀ E L'INCLUSIONE.

ESEMPI DI METRICHE:

- SALUTE E SICUREZZA SUL LAVORO.
- LIVELLI DI DIVERSITÀ E INCLUSIONE NEL MANAGEMENT.
- SODDISFAZIONE E FIDELIZZAZIONE DEI DIPENDENTI (ES. TASSI DI TURNOVER).
- RAPPORTI CON I FORNITORI (ES. ETICA DELLA FILIERA PRODUTTIVA).
- TUTELA DELLA PRIVACY E DEI DATI DEI CLIENTI.

S

G - GOVERNANCE (GOVERNATIVA)

QUESTO PILASTRO RIGUARDA LA LEADERSHIP, LA STRUTTURA DI GESTIONE, GLI STIPENDI DEI DIRIGENTI, GLI AUDIT INTERNI E I DIRITTI DEGLI AZIONISTI. GARANTISCE CHE L'AZIENDA SIA GESTITA IN MODO TRASPARENTE E RESPONSABILE.

RIFERIMENTO: STRUTTURA DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE, ETICA AZIENDALE E LOTTA ALLA CORRUZIONE.

ESEMPI DI METRICHE:

- COMPOSIZIONE E INDIPENDENZA DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE.
- TRASPARENZA CONTABILE E GESTIONE DEI RISCHI.
- POLITICHE ANTI-CORRUZIONE.
- EQUITÀ NELLA RETRIBUZIONE DEI DIRIGENTI IN RELAZIONE ALLE PERFORMANCE.



AVALON Co.

LA PROMESSA DI AVALON: DALLA VISIONE ALLA VALORE MISURABILE.

- **LA NOSTRA VISIONE :** TRASFORMARE LE SFIDE IN VANTAGGI COMPETITIVI DURATURI. ESSERE IL CATALIZZATORE STRATEGICO CHE TRADUCE IL POTENZIALE AZIENDALE IN RISULTATI OPERATIVI ED ECONOMICI CONCRETI
- **MISSION:** FORNIRE UNA CONSULENZA STRATEGICA OLISTICA E BASATA SUI DATI CHE GARANTISCA RISULTATI TANGIBILI.
- **IL NOSTRO IMPEGNO:** NON FORNIAMO SOLO UN PIANO, NON OFFRIAMO SOLO RISPOSTE; CREIAMO INSIEME A TE IL PERCORSO STRATEGICO CHE SBLOCCA IL POTENZIALE INESPRESSO; CO-CREIAMO LA CAPACITÀ DI ESECUZIONE ALL'INTERNO DELLA VOSTRA ORGANIZZAZIONE.

“**AVALON** VI AIUTA A SUPERARE IL SEMPLICE "FARE MEGLIO" PER APPRODARE AL "FARE IN MODO STRATEGICO E DIVERSO".”

PERCHÉ AVALON? L'ECOSISTEMA DI ECCELLENZA

Prospettiva Olistica

Analisi interconnessa di Finanza, Operazioni, Persone e Tecnologia per una visione d'insieme completa.

Approccio Data-Driven

Decisioni strategiche basate esclusivamente su analisi quantitative rigorose e benchmark oggettivi.

Implementazione Guidata

Trasferimento attivo di know-how per costruire l'autonomia interna e garantire l'esecuzione della strategia.

Seniority ed Esperienza

Un team di partner con esperienza esecutiva diretta, non solo consulenziale, per capire le vostre sfide reali.

PROSPETTIVA OLISTICA: NON SOLO TEORIE, MA PERSONE, PROCESSI E TECNOLOGIA.

APPROCCIO DATA-DRIVEN: DECISIONI FONDATE SU ANALISI RIGOROSE E NON SU INTUIZIONI.

IMPLEMENTAZIONE GUIDATA: SIAMO AL TUO FIANCO FINO AL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI.

PARTENARIATO A LUNGO TERMINE: CREAZIONE DI CAPACITÀ INTERNE, NON DIPENDENZA ESTERNA.

FOCUS AREE DI INTERVENTO:

1. **STRATEGIA (VISIONE)**: RIDISEGNO MODELLO DI BUSINESS, STRATEGIA DI MERCATO (GO-TO-MARKET), PIANIFICAZIONE A LUNGO TERMINE.
2. **OPERAZIONI & EFFICIENZA (ESECUZIONE)**: OTTIMIZZAZIONE PROCESSI, DIGITALIZZAZIONE, GESTIONE DELLA SUPPLY CHAIN, RIDUZIONE COSTI.
3. **FINANZA & GOVERNANCE (VALORE)**: CONTROLLO DI GESTIONE, RISTRUTTURAZIONE FINANZIARIA, DEFINIZIONE KPI & CRUSCOTTI DI CONTROLLO.

LA MAPPA STRATEGICA DI AVALON.

Pianificazione Strategica

(Livello Alto: Scenari, Posizionamento).

Ottimizzazione Operativa & Finanziaria

(Livello Medio: Efficienza, Struttura Organizzativa).

Accelerazione della Crescita

(Livello Basso: Market Entry, Digital Transformation).

LA METODOLOGIA AVALON COMPASS: ORIENTARSI VERSO IL SUCCESSO.

“IN UN MERCATO TURBOLENTO, SERVE UNA BUSSOLA AFFIDABILE.
LA NOSTRA **METODOLOGIA PROPRIETARIA** VI GUIDA ATTRAVERSO QUATTRO
FASI CRUCIALI, GARANTENDO CHIAREZZA E IMPATTO.”



DIAGNOSI PROFONDA QUADRO DI ANALISI COMPETITIVA INTEGRATA (Q.A.C.I.)

FASE 1

DIAGNOSI
(Q.A.C.I.)

Valutazione
sistematica per
rivelare i **Fattori
Critici di
Moltiplicazione
(FCM)**: le leve a
massimo impatto.

VALUTAZIONE SISTEMICA INTERNA ED ESTERNA.
ESTERNO (ATTRATTIVITÀ DEL MERCATO): ANALISI DELLE DINAMICHE SETTORIALI, DELLE FORZE CHE PLASMANO LA PROFITTABILITÀ (ES. BARRIERE ALL'ENTRATA, POTERE NEGOZIALE DI CLIENTI E FORNITORI).
INTERNO (POTENZIALE AZIENDALE): MAPPATURA DELLE CORE COMPETENCIES, VALUTAZIONE DELL'EFFICIENZA DEI PROCESSI E DELL'ALLINEAMENTO ORGANIZZATIVO.

OUTPUT: RIVELAZIONE DEI "FATTORI CRITICI DI MOLTIPLICAZIONE (FCM)"

LE LEVE SU CUI AGIRE PER IL MASSIMO IMPATTO.

I "FCM" SONO LE LEVE DI VALORE:

NON TUTTE LE SFIDE HANNO LA STESSA PRIORITÀ. ISOLIAMO LE 3-5 AREE (I FCM) CHE, SE INDIRIZZATE STRATEGICAMENTE, PRODURRANNO IL MASSIMO IMPATTO SU RICAVI E REDDITIVITÀ.

ARCHITETTURA STRATEGICA "STRATEGIC OBJECTIVE FLOW" (S.O.F.)"

DEFINIZIONE DELLA DIREZIONE STRATEGICA.

TRADURRE I RISULTATI DELLA Q.A.C.I. IN OBIETTIVI
TRASFORMATIVI (OT) CHIARI.

STRUTTURARE IL PIANO IN INIZIATIVE STRATEGICHE (IS),
PROGETTI CONCRETI E INTERFUNZIONALI.

FASE 2

ARCHITETTURA
(SOF)

Traduciamo i FCM
in **Obiettivi
Trasformativi
(OT)** e in un
**Piano d'Azione
Quantificato**.

DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI TRASFORMATIVI (OT):

- 1. OBIETTIVI DI ALTO LIVELLO:**
(ES. "DIVENTARE LEADER DI COSTO ENTRO 3 ANNI").

- 2. STRUTTURAZIONE DELLE INIZIATIVE STRATEGICHE (IS):**
PROGETTI OPERATIVI CONCRETI CHE SUPPORTANO GLI OT (ES.
"IMPLEMENTAZIONE DI UN SISTEMA ERP").

OUTPUT: IL PIANO STRATEGICO

A LUNGO TERMINE: TRIENNALE/QUINQUENNALE, CON ALLOCAZIONE OTTIMALE DELLE RISORSE E PRIORITÀ DEFINITE.

A BREVE TERMINE: ANNUALE CON DEFINIZIONE DEI CAMBIAMENTI DA IMPLEMENTARE E DELLE ATTIVITA' PROPEDEUTICHE

LA STRATEGIA DIVENTA UN DOCUMENTO DI LAVORO OPERATIVO, NON SOLO UN SLIDE/DECK TEORICO.

ELEMENTI CHIAVE:

1. SEQUENZA TEMPORALE (ROADMAP): CHI FA COSA E QUANDO.
2. ALLOCAZIONE DELLE RISORSE: BUDGET E RISORSE UMANE NECESSARIE PER OGNI INIZIATIVA.
3. METRICHE DI SUCCESSO INIZIALI: I PRIMI KPI DA MONITORARE.

ESECUZIONE AGILE "DYNAMIC IMPLEMENTATION MODEL (DIM)"

FASE 3

ESECUZIONE
(DIM)

Implementazione
agile, *Change
Management* e
coaching per
allineare i team e
ottenere *Quick
Wins*.

TRASFORMARE IL PIANO IN AZIONE.

UTILIZZO DI CICLI DI IMPLEMENTAZIONE RAPIDI E
ITERATIVI (NON NECESSARIAMENTE "AGILE" PURO,
MA "AGILE INSPIRED").

FOCUS SU CHANGE MANAGEMENT PER
GARANTIRE L'ADOZIONE DELLE NUOVE STRATEGIE
ALL'INTERNO DELL'ORGANIZZAZIONE.

COSA FACCIAMO:

CICLI ITERATIVI: SUDDIVIDIAMO I GRANDI PROGETTI IN SOTTO-PROGETTI GESTIBILI CON REVISIONI FREQUENTI.

GESTIONE DEL CAMBIAMENTO (CHANGE MANAGEMENT): FORMAZIONE E COMUNICAZIONE PER COINVOLGERE IL PERSONALE E SUPERARE LE RESISTENZE INTERNE.

COACHING ESECUTIVO: SUPPORTO DIRETTO AI LEADER AZIENDALI PER L'INTEGRAZIONE DELLE NUOVE PRATICHE.

OUTPUT: TEAM AZIENDALI "**STRATEGICALLY ALIGNED**" E PRIMI RISULTATI OPERATIVI GIÀ VISIBILI.

OBIETTIVO: GARANTIRE CHE IL PIANO NON FALLISCA NELLA FASE DI IMPLEMENTAZIONE, DOVE LA MAGGIOR PARTE DELLE STRATEGIE SI ARENA.

RISULTATI INTERMEDI:

TEAM STRATEGICAMENTE ALLINEATI: LA STRATEGIA È COMPRESA E ACCETTATA A TUTTI I LIVELLI.

QUICK WINS: PRIMI RISULTATI TANGIBILI CHE FINANZIANO LE FASI SUCCESSIVE E AUMENTANO LA FIDUCIA NEL PROGETTO.

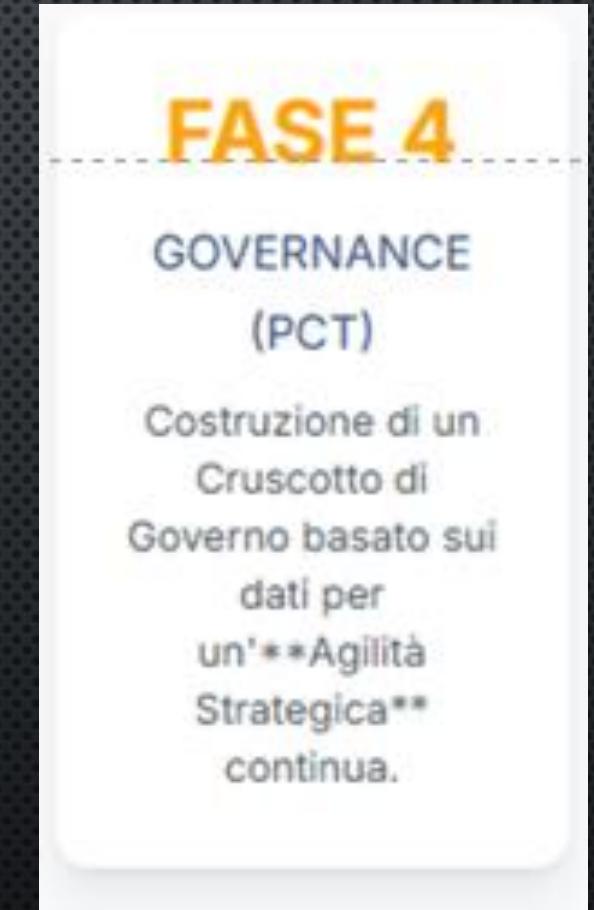
MISURAZIONE E GOVERNANCE "PERFORMANCE CONTROL TOWER (PCT)"

CONTENUTO: MISURARE CIÒ CHE CONTA.

INTRODUZIONE DEI CONCETTI DI **LSI** (LEADING STRATEGIC INDICATORS) E **RPI** (RESULT PERFORMANCE INDICATORS).

COSTRUZIONE DI UNA CRUSCOTTO DI GOVERNO INTERATTIVO.

Dettaglio KPI: La Struttura dei KPI di **AVALON** ([Vedi Moduli KPI e Misurazione](#)).



OBIETTIVO:

CREARE UN SISTEMA DI FEEDBACK CONTINUO PER L'ADATTAMENTO STRATEGICO.

COSA FACCIAMO: DEFINIZIONE STRUTTURATA DEI KPI: NON UNA LISTA, MA UNA GERARCHIA DI INDICATORI.

REPORTING AUTOMATIZZATO: PASSAGGIO DA REPORT MANUALI A DASHBOARD DINAMICHE.

INCONTRI DI GOVERNANCE: STRUTTURARE LE RIUNIONI DEL MANAGEMENT PER DECIDERE SULL'AZIONE, NON SOLO PER RIVEDERE I DATI.

OUTPUT: UN SISTEMA DI GOVERNANCE BASATO SUI DATI PER L'AGGIUSTAMENTO STRATEGICO CONTINUO.

DISTINZIONE CRUCIALE:

RPI (RESULT PERFORMANCE INDICATORS): INDICATORI DI RISULTATO (ES. FATTURATO, PROFITTO).

SONO RETROSPETTIVI POSSONO ESSERE SOLO CONSULTATI E NON SI PUO' INTERVENIRE PER CAMBIARLI

LSI (LEADING STRATEGIC INDICATORS): INDICATORI GUIDA (ES. NUMERO DI NUOVI LEAD QUALIFICATI, EFFICIENZA DEL TEMPO DI CICLO).

SONO PROIETTIVI E SU DI ESSI SI PUÒ AGIRE IMMEDIATAMENTE.

LA PERFORMANCE CONTROL TOWER GARANTISCE CHE LA STRATEGIA RIMANGA VIVA, NON SOLO UN DOCUMENTO ANNUALE. PERMETTE UN'AGILITÀ STRATEGICA BASATA SU DATI OGGETTIVI.

AVALON COMPASS

La nostra "bussola" proprietaria. Un percorso logico e validato in 4 Fasi che garantisce chiarezza, esecuzione e risultati misurabili.

FASE 1

DIAGNOSI (Q.A.C.I.)

Valutazione sistemica per rivelare i **Fattori Critici di Moltiplicazione (FCM)**: le leve a massimo impatto.



FASE 2

ARCHITETTURA (SOF)

Traduciamo i FCM in **Obiettivi Trasformativi (OT)** e in un **Piano d'Azione Quantificato**.



FASE 3

ESECUZIONE (DIM)

Implementazione agile, *Change Management* e coaching per allineare i team e ottenere *Quick Wins*.



FASE 4

GOVERNANCE (PCT)

Costruzione di un Cruscotto di Governo basato sui dati per un'**Agilità Strategica** continua.

MODULI KPI E MISURAZIONE

L'ANATOMIA DEL SUCCESSO: MISURARE I PROGRESSI, NON SOLO I RISULTATI

IL PARADOSSO:

MOLTE AZIENDE MONITORANO DECINE DI METRICHE, MA NON SANNO SU
QUALI AGIRE.

I KPI DI **AVALON** SONO SELEZIONATI PER LA LORO **RILEVANZA STRATEGICA**.

LA NECESSITÀ DI MISURARE CONCETTO:

DIFFERENZA TRA METRICHE VANE (VANITY METRICS) E INDICATORI
STRATEGICI.

“Non tutto ciò che si conta conta davvero. E non tutto ciò che conta può essere contato.” — cit. Albert Einstein

VANITY METRICS VS. INDICATORI STRATEGICI

Tipologia	Vanity Metrics	Indicatori Strategici
Definizione	Dati che “fanno scena” ma non guidano decisioni	Dati che orientano azioni e misurano impatto
Esempi	Like, visualizzazioni, follower, traffico grezzo	Conversioni, retention, lead qualificati, ROS (Return Of Strategy)
Funzione	Alimentano l’ego, non la strategia	Supportano scelte, priorità e investimenti
Rischio	Illusione di successo, dispersione di risorse	Focalizzazione, miglioramento continuo
Domanda chiave	“E quindi?”	“Cosa possiamo fare ora?”

L RETURN ON STRATEGY (ROS) È UN INDICATORE COMPOSITO CHE VALUTA IL RITORNO GENERATO DA UNA STRATEGIA AZIENDALE IN TERMINI DI IMPATTO OPERATIVO, CULTURALE, COMPETITIVO E FINANZIARIO.

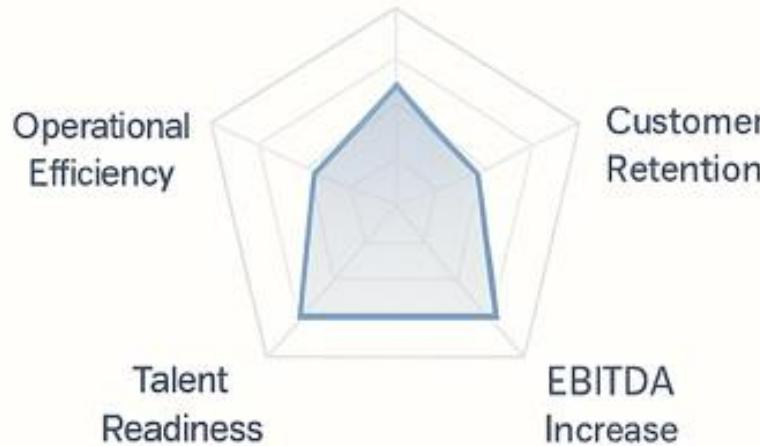
$$ROS = \frac{\text{Valore Strategico Generato}}{\text{Investimento Strategico Totale}} \times 100$$

DOVE IL VALORE STRATEGICO GENERATO È UNA SOMMA PONDERATA DI:

1. EFFICIENZA OPERATIVA MIGLIORATA (ES. PFE ↑)
2. RETENTION CLIENTE AUMENTATA (ES. RVI ↑)
3. CAPACITÀ INTERNA SVILUPPATA (ES. TRS ↑)
4. IMPATTO FINANZIARIO NETTO (ES. EBITDA ↑)

Return on Strategy KPI Dashboard

Strategic Dimensions Overview



- Operational Retention
- Talent Readiness

+18%

78

Quarterly ROS Trends

+148%



Operational Efficiency

+22%

EBITDA Increase

+240,000

MOLTE AZIENDE MONITORANO DECINE DI METRICHE, MA NON SANNO SU QUALI AGIRE.

AVALON PROPONE UN CAMBIO DI PARADIGMA:

MISURARE CIÒ CHE GUIDA, NON SOLO CIÒ CHE È ACCADUTO.

RPI (RESULT PERFORMANCE INDICATORS): MISURANO IL RISULTATO FINALE (ES. FATTURATO, MARGINE). → SONO RETROSPETTIVI. DICONO COSA È SUCCESSO.

LSI (LEADING STRATEGIC INDICATORS): MISURANO I DRIVER DEL RISULTATO (ES. TEMPO DI CICLO, LEAD QUALIFICATI). → SONO PROATTIVI. DICONO COSA STA PER SUCCEDERE.

METODO AVALON:

KPI CON CRITERIO **ACME™** OGNI KPI DEVE ESSERE:

ATTUABILE → GENERA UN'AZIONE CONCRETA

CORRENTE → BASATO SU DATI AGGIORNATI

MISURABILE → CONFRONTABILE IN MODO OGGETTIVO

EFFICACE → CAPACE DI GENERARE IMPATTO STRATEGICO

“IL SUCCESSO DURATURO NON SI MISURA ALLA FINE DI UNA GARA.
SI COSTRUISCE PARTITA DOPO PARTITA.” (cit. W.WOLF)

IL MODULO KPI "AVALON PCT" PERFORMANCE CONTROL TOWER LE 4 PROSPETTIVE CHIAVE.

IMPATTO FINANZIARIO: GARANTIRE GLI AZIONISTI, REDDITIVITÀ, FLUSSO DI CASSA.

VALORE PER IL CLIENTE: CUSTOMER SATISFACTION, QUOTA DI MERCATO, SODDISFARE IL MERCATO

ECCELLENZA OPERATIVA: EFFICIENZA DEI PROCESSI, QUALITÀ, OTTIMIZZARE I PROCESSI

CAPACITÀ E INNOVAZIONE: APPRENDIMENTO, SVILUPPO DI COMPETENZE, R&D, GARANTIRE IL FUTURO

LA NOSTRA ARCHITETTURA DI KPI BILANCIA PASSATO (FINANZA) E FUTURO (CAPACITÀ):

	Prospettiva	Tipo di Indicatore (KPI)	Esempio Misura Strategica (RPI)	Esempio Driver (LSI)
1	Impatto Finanziario	Ritorno sulla Strategia (ROS)	Tasso di Crescita dell'EBITDA	Tasso di Efficienza del Capitale Circolante
2	Valore per il Cliente	Retention Value Index (RVI)	Quota di Mercato nel Segmento Target	Tempo Medio di Risposta (TTI)
3	Eccellenza Operativa	Process Flow Efficiency (PFE)	Costo Unitario Ottimizzato del Prodotto/Servizio	Tasso di Digitalizzazione dei Processi Chiave
4	Capacità e Innovazione	Talent Readiness Score (TRS)	Percentuale di Entrate da Nuovi Prodotti/Servizi	Ore di Formazione in Competenze Future per Dipendente

PROSPETTIVA 1: IMPATTO FINANZIARIO (RPI) - FOCUS SUL VALORE.

OBIETTIVO:

ASSICURARE LA SOSTENIBILITÀ E LA CREAZIONE DI VALORE A LUNGO TERMINE.

ESEMPI DI KPI:

RITORNO SULLA STRATEGIA (ROS): CRESCITA DEL MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA) POST-INTERVENTO STRATEGICO.

TASSO DI EFFICIENZA DEL CAPITALE CIRCOLANTE (WCR): MISURA L'EFFICACIA NELL'USO DELLE RISORSE FINANZIARIE.



PROSPETTIVA 2: VALORE PER IL CLIENTE (LSI/RPI) - FOCUS SUL MERCATO.

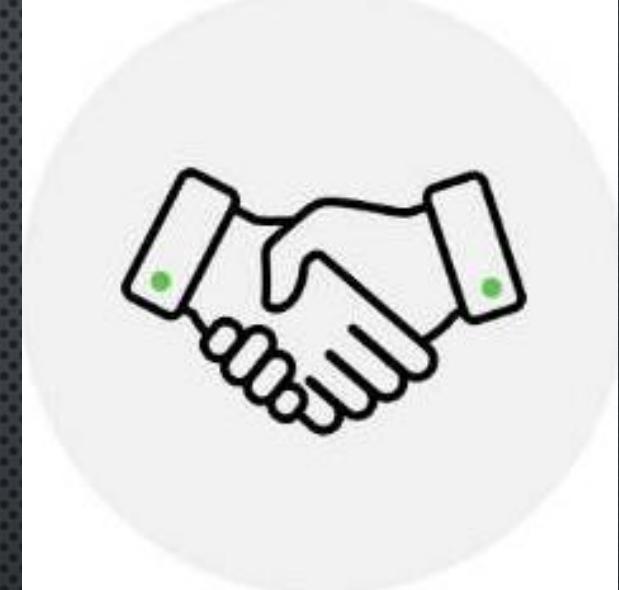
OBIETTIVO:

CONSOLIDARE IL POSIZIONAMENTO E MASSIMIZZARE IL VALORE DEL PORTAFOGLIO CLIENTI.

ESEMPI DI KPI:

RETENTION VALUE INDEX (RVI): PERCENTUALE DI RICAVI GENERATI DA CLIENTI FEDELI RISPETTO AI NUOVI (FOCUS SULLA QUALITÀ).

NET PROMOTER SCORE (NPS) STRATEGICO: MISURA LA VOLONTÀ DEL CLIENTE DI RACCOMANDARE IL VOSTRO SERVIZIO STRATEGICO, NON SOLO OPERATIVO..



PROSPETTIVA 3: ECCELLENZA OPERATIVA (LSI) - FOCUS SULL'EFFICIENZA.

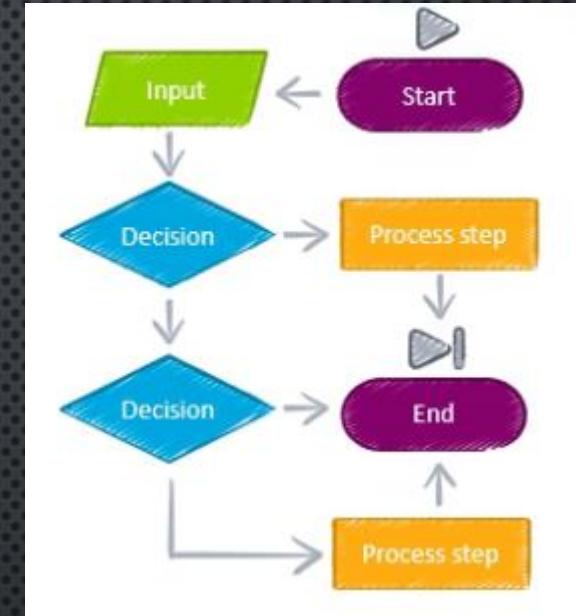
OBIETTIVO: TRASFORMARE I PROCESSI IN UN VANTAGGIO COMPETITIVO, RIDUCENDO SPRECHI E COSTI.

ESEMPI DI KPI:

PROCESS FLOW EFFICIENCY (PFE):

TEMPO DI LAVORAZIONE (VALORE AGGIUNTO) RISPETTO AL TEMPO TOTALE DI CICLO DEL PROCESSO.

TASSO DI DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI CHIAVE: PERCENTUALE DI PROCESSI MANUALI TRASFORMATI IN AUTOMAZIONI EFFICIENTI.



PROSPETTIVA 4: CAPACITÀ E INNOVAZIONE (LSI) - FOCUS SUL FUTURO.

OBIETTIVO: COSTRUIRE LE COMPETENZE E LE PIATTAFORME TECNOLOGICHE PER LA CRESCITA FUTURA.

ESEMPI DI KPI:

TALENT READINESS SCORE (TRS): GRADO DI PREPARAZIONE DEI DIPENDENTI PER I RUOLI STRATEGICI FUTURI.

TEMPO DI COMMERCIALIZZAZIONE (TTM) DELL'INNOVAZIONE: TEMPO MEDIO NECESSARIO PER PORTARE UNA NUOVA IDEA STRATEGICA SUL MERCATO.



PER ESSERE EFFICACE, UN KPI DEVE SUPERARE IL **TEST ACME**:

A (ATTUABILE): DEVE ESSERE POSSIBILE INTRAPRENDERE UN'AZIONE DIRETTA PER INFLUENZARLO.

C (CORRENTE): I DATI DEVONO ESSERE DISPONIBILI IN TEMPO UTILE PER PRENDERE DECISIONI.

M (MISURABILE): LA MISURAZIONE DEVE ESSERE OGGETTIVA E FACILMENTE QUANTIFICABILE.

E (EFFICACE): IL SUO MIGLIORAMENTO DEVE AVERE UN IMPATTO DIRETTO E SIGNIFICATIVO SUGLI OBIETTIVI STRATEGICI.

DEFINIZIONE DEL KPI PERFETTO

METODO "ACME": (ATTUABILE, CORRENTE, MISURABILE, EFFICACE).

PUNTI CHIAVE: IL KPI DEVE ESSERE DIRETTAMENTE COLLEGATO A UN'AZIONE, BASATO SU DATI ATTUALI, QUANTIFICABILE IN MODO CHIARO E PORTARE A UN RISULTATO AZIENDALE SIGNIFICATIVO.

Il KPI Perfetto: Metodo ACME

A

Attuabile

Su cui si può agire.
L'indicatore deve suggerire un'azione chiara.

C

Corrente

Basato su dati attuali e disponibili in tempo utile per decidere.

M

Misurabile

Quantificabile in modo oggettivo, chiaro e non ambiguo.

E

Efficace

Con un impatto diretto e provato sull'obiettivo strategico.

FUNZIONALITÀ:

FORNIAMO DASHBOARD PERSONALIZZATE CHE AGGREGANO I KPI ACME, TRASFORMANDO LA COMPLESSITÀ DEI DATI IN CHIAREZZA DECISIONALE PER I LIVELLI MEDI (C LEVEL) E DIRIGENZIALI.

UN LINGUAGGIO UNIVERSALE PER L'ESECUZIONE STRATEGICA.

Focus Esecutivo e Allerta

⚠ Allerta Moderata: La Retention Clienti (RVI) è sotto il target. Urgente rivedere le iniziative di Valore per il Cliente.

KPI ACME: TASSO CRESCITA EBITDA

+18%

Target: +25%

KPI ACME: RETENTION INDEX (RVI)

85%

Target: 90%

KPI ACME: PROCESS FLOW EFFICIENCY (PFE)

75%

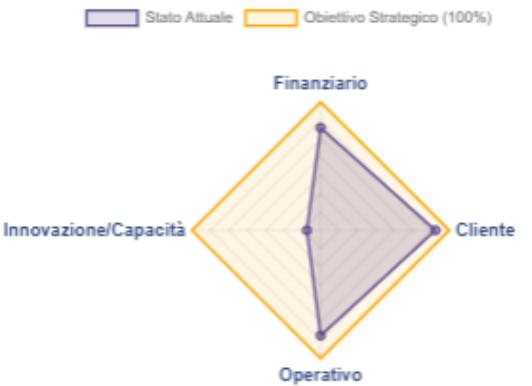
Target: 80%

KPI ACME: TIME-TO-MARKET (NUOVI PROD.)

5 Mesi

Target: < 4 mesi

PCT: Stato Attuale vs Obiettivo Strategico



Trend Esecutivo (3 Mesi) - Media KPI ACME



Iniziative Strategiche (IS) - Focus DIM

INIZIATIVA	STATO (DIM)	RESPONSABILE	IMPATTO ATTESO (EBITDA)
Lancio Piattaforma X	In Ritardo	J. Rossi	+8%
Ottimizzazione Supply Chain	Completata	M. Bianchi	+4%
Formazione Leadership ESG	In Corso	C. Verdi	N.D. (Valore S)

SINTESI E RAPIDITÀ DECISIONALE: LA DASHBOARD EVITA IL SOVRACCARICO DI DATI OPERATIVI CONCENTRANDOSI SOLO SUI **KPI ACME** CHE GUIDANO LE DECISIONI STRATEGICHE.

FOCUS STRATEGICO (PCT): LA DASHBOARD RIFLETTE LA STRUTTURA DEL **PERFORMANCE CONTROL TOWER (PCT)** DI AVALON, AGGREGANDO I RISULTATI NELLE 4 PROSPETTIVE STRATEGICHE (FINANZIARIO, CLIENTE, OPERATIVO, INNOVAZIONE).

SISTEMA DI ALLERTA: LA SEZIONE "**FOCUS ESECUTIVO E ALLERTA**" IL SISTEMA SEGNALA IMMEDIATAMENTE DOVE SONO MINACCE (**ALERT DANGER**) O OPPORTUNITÀ, PER POTER INTERVENIRE CON AZIONI CORRETTIVE (FASE 3 - DIM). IN SINTESI, LA "DASHBOARD C-LEVEL" L'INTERFACCIA CHE TRADUCE LA COMPLESSITÀ DELLA STRATEGIA DI AVALON (FASE 1-3) IN **CHIAREZZA DECISIONALE** PER CHI DEVE PRENDERE LE DECISIONI FINALI E ALLOCARE LE RISORSE.

IL CONTROLLO: PERFORMANCE CONTROL TOWER (PCT)

Il nostro sistema di misurazione bilancia passato e futuro, risultati (RPI) e driver (LSI). La Performance Control Tower (PCT) offre una visione olistica del successo, bilanciando le 4 prospettive strategiche fondamentali.

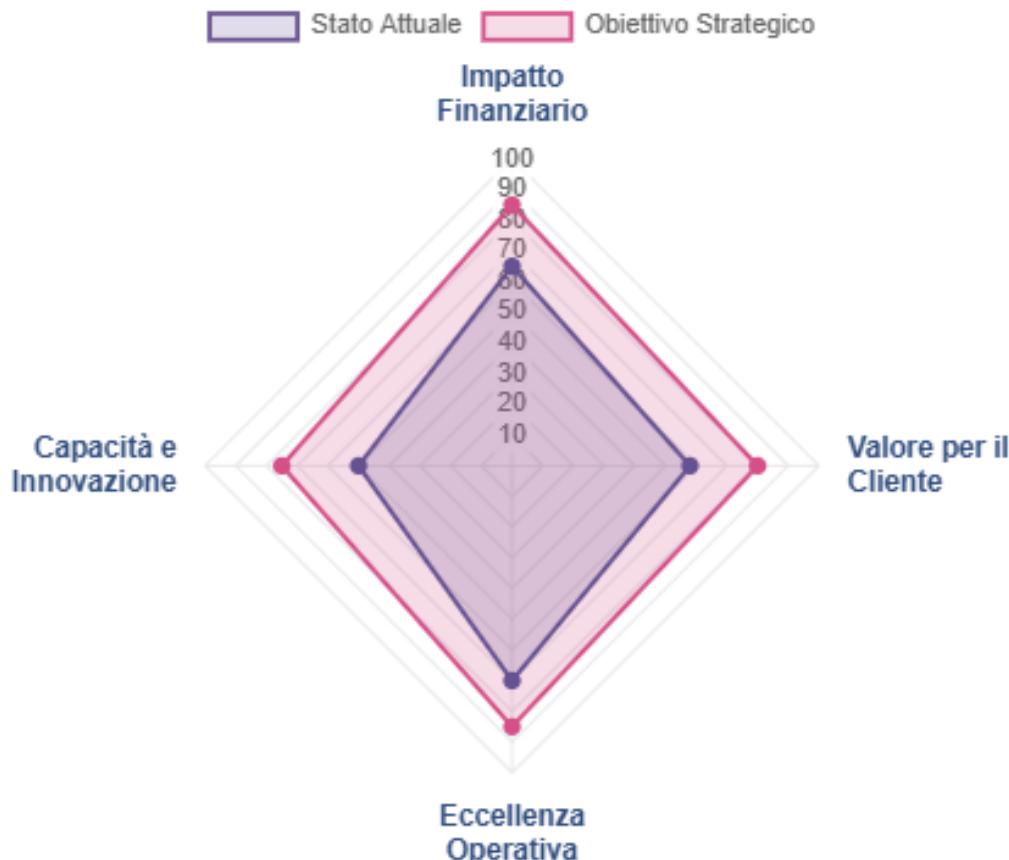


Grafico 1: Confronto tra lo Stato Attuale (viola) e l'Obiettivo Strategico (rosa) sulle 4 prospettive chiave.

L'IMPATTO DI AVALON: DAI DATI AI RISULTATI

Non ci fermiamo alla teoria. La nostra metodologia produce un miglioramento misurabile dei KPI fondamentali. Applichiamo il nostro metodo ACME per definire gli indicatori giusti e monitorare l'impatto reale del nostro intervento.

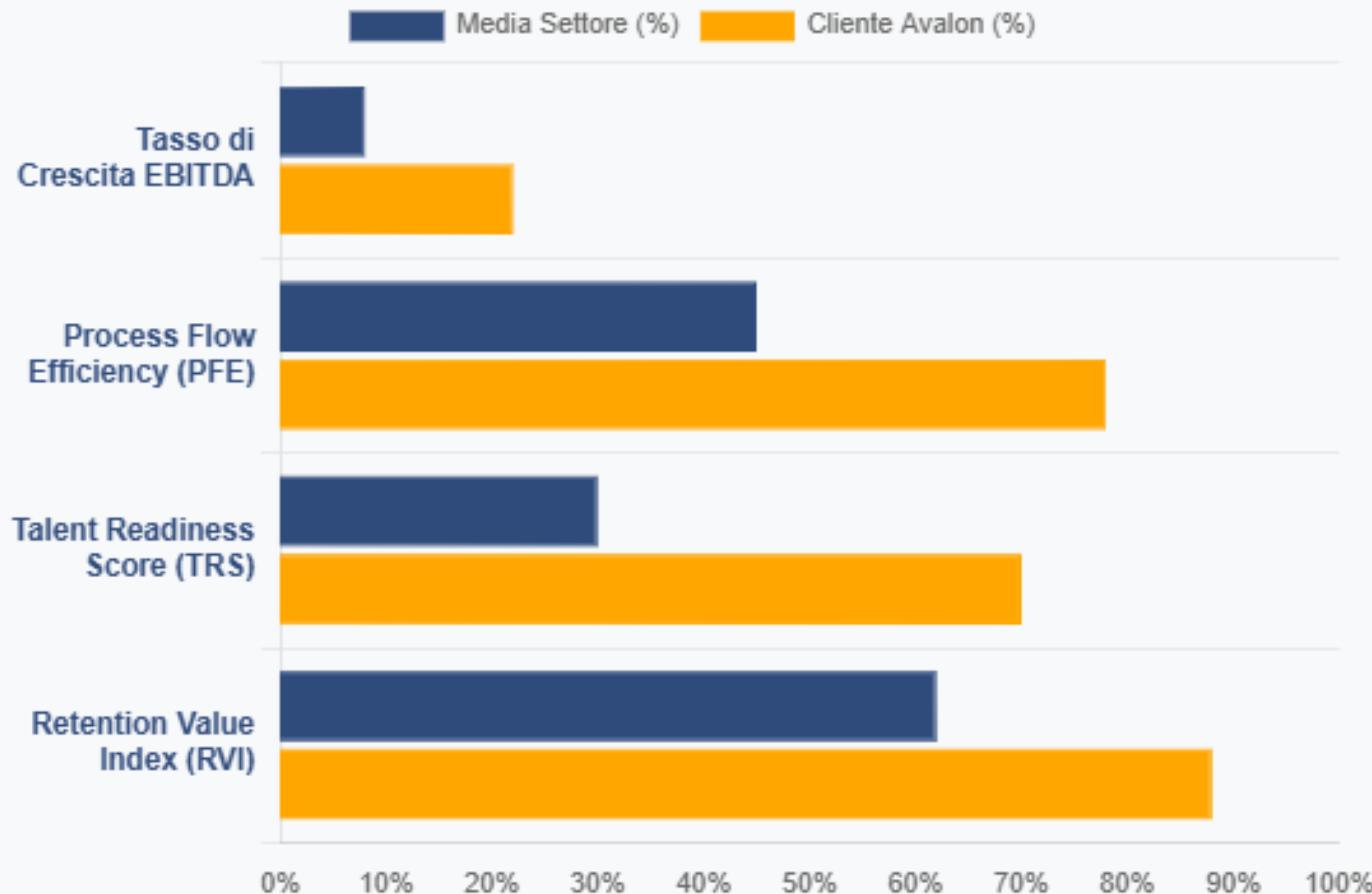


Grafico 2: Confronto percentuale tra la Media di Settore (blu) e i risultati post-intervento dei Clienti Avalon (arancione).

FLESSIBILITÀ STRATEGICA: I MODULI DI SVILUPPO PERSONALIZZABILI.

LA NOSTRA METODOLOGIA SI ADATTA ALLE VOSTRE ESIGENZE SPECIFICHE,
CON MODULI VERTICALI DI APPROFONDIMENTO.

ESEMPI DI MODULI:

**MODELLO OPERATIVO TARGET (TOM): RIDISEGNO ORGANIZZATIVO E
ALLOCAZIONE DELLE COMPETENZE.**

**STRATEGY FOR SUSTAINABILITY (S4S): INTEGRAZIONE DEI CRITERI ESG NELLA
STRATEGIA DI BUSINESS E DI INVESTIMENTO.**

LA PROMESSA DI CRESCITA: LA PROSSIMA FRONTIERA È VOSTRA.

“IL NOSTRO LAVORO È AIUTARVI A VEDERE OLTRE L'ORIZZONTE, A PIANIFICARE CON RIGORE E AD ESEGUIRE CON FIDUCIA.

SCEGLIERE **AVALON** SIGNIFICA INVESTIRE IN UNA CRESCITA CONSAPEVOLE E SOSTENIBILE.”

IL NOSTRO PERCORSO CON VOI

SCHEMA IN 3 STEP:

1. L'ASCOLTO INIZIALE: DEFINIZIONE DELLA SFIDA E DELL'AMBITO DI APPLICAZIONE.
2. IL DEEP DIVE DI **AVALON** : AVVIO DELLA DIAGNOSI PROFONDA (Q.A.C.I.).
3. IL PIANO D'AZIONE STRATEGICO: PRESENTAZIONE DELLA ROADMAP E AVVIO DELL'ESECUZIONE AGILE.

IL CAMBIAMENTO NON ASPETTA.

LA STRATEGIA NON È UN LUSSO, È LA VOSTRA ASSICURAZIONE
PER LA CRESCITA FUTURA.

SCEGLIERE AVALON SIGNIFICA DOTARSI NON SOLO DI UN
CONSULENTE, MA DI UN PARTNER STRATEGICO DI ESECUZIONE.

INIZIAMO A COSTRUIRE UN SUCCESSO.

1. **L'Ascolto Iniziale (Gratuito):** Un workshop di 1 ora per definire i problemi e l'ambito di applicazione.
2. **Il Deep Dive di Avalon (Quick Scan):** Avvio della Diagnosi Profonda (Q.A.C.I.) con i vostri leader.
3. **Il Piano d'Azione Strategico:** Presentazione della proposta dettagliata e del piano d'azione per i primi 6 mesi.

CONTATTACI PER RICHIEDERE UNA "SESSIONE DI ALLINEAMENTO STRATEGICO" GRATUITA.

Contatti - AVALON Co.