



BIG Businesses' International Growth

Potenziare le competenze
manageriali delle PMI in materia di
internazionalizzazione digitale

CODE: 2019-1-IT01-KA202-007423

www.businessesinternationalgrowth.eu



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein

IO3 - Check Up

QUESTIONARIO

Che cosa è il check up aziendale?



Lo stato di salute della tua impresa è il riflesso di quanto bene riesci a controllare ciascun aspetto della tua organizzazione. I piccoli imprenditori sanno che possono evitare problemi mantenendo una piena consapevolezza dei tanti elementi che possono influenzare crescita e successo.

Il presente questionario è stato pensato per consentirti di analizzare la tua impresa e la sua organizzazione da un punto di vista elevato in modo da poter vedere è necessario apportare qualche cambiamento o investire in settori e competenze chiave e mantenere l'impresa sulla via del successo.

Il questionario è composto da 40 domande e prende in considerazione i quattro ambiti principali che possono influenzare il successo aziendale: management, marketing, finanza e aspetti legali, risorse umane. In un'organizzazione di successo, questi quattro ambiti devono stare in equilibrio.

Come procedere alla compilazione?



- Dai una valutazione da 1 a 10 per ciascuna domanda e scrivi la tua risposta nell'apposito spazio.
- La classificazione va da un **minimo** di 1 ad un **massimo** di 10; 5 è il valore **intermedio**.
- Se qualche domanda non riguarda la vita della tua azienda, puoi lasciare vuoto lo spazio. Alla fine del questionario fai la somma dei valori delle tue risposte e scrivilo nell'apposito spazio. Se hai qualche incertezza, fai riferimento a tuoi collaboratori.
- Una volta che hai completato il tuo questionario e identificato le aree in cui la tua azienda necessita di attenzioni, puoi definire le priorità dei tuoi nuovi obiettivi.
- Usa il format "Next Step" con il supporto di un esperto o di un consulente specializzato e identifica le aree principali su cui la tua azienda dovrà puntare nel prossimo futuro.

INFORMAZIONI PERSONALI

Policy Disclaimer



Questa ricerca è condotta come parte del progetto B.I.G. il cui obiettivo principale è quello di rafforzare le competenze in ambito di internazionalizzazione digitale di 80 lavoratori di PMI europee, in modo da definire per ciascuna delle imprese coinvolte un piano sostenibile di proiezione internazionale mediante gli strumenti digitali a disposizione.

I risultati dell'indagine saranno usati esclusivamente per finalità di ricerca. Le tue risposte rimarranno totalmente confidenziali.

Ragione sociale dell'impresa:

Website aziendale:

Nome e cognome di chi compila:

Posizione in azienda:

E-mail:

QUESTIONARIO

MANAGEMENT

La tua azienda ha un business plan ben definito con strategie ed obiettivi chiari e condivisi.	
La tua azienda ha un business plan costantemente aggiornato.	
Il business plan della tua azienda è flessibile al punto da potersi adattare ai cambiamenti dei mercati.	
La tua azienda è in grado di individuare in tempi rapidi eventuali problemi nell'organizzazione interna.	
La tua azienda ha un business plan strategico per gli obiettivi di lungo periodo.	
La tua azienda ha un piano operativo che riesce a fornire indicazioni per le operazioni quotidiane.	
La tua azienda ha in ordine tutti i documenti di natura legale, come quelli legati agli azionisti, ai lavoratori, ai fornitori, ai documenti doganali, assicurazioni etc.	
La tua azienda ha elaborato una analisi SWOT completa e aggiornata.	
La tua azienda organizza incontri mensili per analizzare i risultati e adottare nuove strategie.	
La tua azienda ha un team di professionisti che include esperti legali, bancari, finanziari e di altro tipo, necessari per fornire suggerimenti quando necessario.	

QUESTIONARIO

MARKETING

La tua azienda ha una strategia di marketing ben definita.	
La tua azienda ha una strategia di marketing che tiene conto degli attuali metodi di business.	
La tua azienda utilizza metodi di promozione tech-oriented come Google ads, social media ads, etc.	
La tua azienda ha un social media marketing plan.	
Il tuo marchio si adatta alle circostanze imposte dal mercato.	
La tua azienda ha identificato mercati di nicchia e ha una chiara strategia di ingresso in quei mercati.	
La tua azienda ha un chiaro punto di differenziazione dai competitor che si evidenzia chiaramente e che è anche conosciuto dal mercato stesso.	
La tua azienda sta raggiungendo i consumatori target e riesce a rispondere alla loro domanda.	
La tua azienda ha un efficiente CRM (Customer Relationship Manager) sempre aggiornato e integrato, senza alcuna frattura, con le piattaforme di marketing.	
La strategia di prezzo della tua azienda in termini di beni e servizi è efficiente rispetto al posizionamento di mercato e nei confronti dei potenziali clienti.	

QUESTIONARIO

FINANZA E ASPETTI LEGALI

La tua azienda ha un sistema di contabilità interno.	
La tua azienda ha rendiconti finanziari in ordine.	
La tua azienda ha un key financial plan che tiene sotto osservazione gli eventuali rischi di fallimento.	
La tua azienda effettua una verifica annuale degli indicatori finanziari e li compara con i risultati degli esercizi precedenti.	
La tua azienda effettua controllo mensili degli indicatori finanziati ed è a conoscenza dei fattori chiave del business.	
La tua azienda è in grado di individuare con certezza i principali flussi di redditività.	
La tua azienda ha un efficace sistema di monitoraggio dei crediti e dei pagamenti.	
La tua azienda ha un efficace sistema di prevenzione delle frodi.	
La tua azienda ha licenze, permessi e locazioni in ordine.	
La tua azienda gestisce in modo efficace le questioni legate al diritto del lavoro e agli standard relativi al personale.	

QUESTIONARIO

RISORSE UMANE

La tua azienda ha definito con precisione ruoli e responsabilità del personale.	
La tua azienda ha un regolamento per la gestione delle risorse umane, come ad esempio meccanismi per la documentazione del comportamento, ferie, orario di lavoro etc	
La tua azienda eroga la giusta combinazione di salario, benefit, premi e un ambiente salutare per i propri impiegati.	
La tua azienda fornisce formazione di elevato livello per il team di management.	
La tua azienda assicura formazione e sviluppo individuale ai propri impiegati.	
I leader della tua azienda si tengono aggiornati sulle modalità più efficaci di gestione e guida del personale.	
I manager della tua azienda sono in grado di costruire in modo efficace gruppi di lavoro e di gestire eventuali performance al di sotto delle aspettative.	
La tua azienda ha le persone giuste nel posto giusto.	
L'ultima persona assunta dalla tua azienda è stata un ottimo acquisto.	
La tua azienda ha un programma ben pianificato e documentato per l'inserimento dei nuovi collaboratori.	

COMPLIMENTI!

Calcola il tuo risultato totale:

Come si classifica la tua azienda nel Business Check Up?

Ottimo risultato 350-400

Molto bene 300-349

Nella normalità 200-299

Lotta per sopravvivere 100-199

Molto male 0-99

Che cosa significa il risultato che hai ottenuto?

Ottimo risultato

Congratulazioni! La tua azienda si muove molto bene lungo il percorso che la condurrà a definire la sua visione di fondo e a raggiungerla. La tua azienda è ben strutturata e investe continuamente nel personale e nei sistemi tecnologici. A questo livello, lo sviluppo di nuovi prodotti o servizi potrebbe essere la prima priorità da affrontare.

Molto bene

La tua azienda si sta muovendo molto bene. Con qualche investimento in più nelle aree più importanti potrebbe anche spostarsi tra le eccellenze aziendali e trarre vantaggio da maggiori opportunità di crescita.

Nella normalità

La tua azienda sembra che si stia muovendo bene ma il potenziale di crescita in molte aree sembra essere molto grande. Occorre uscire dalla modalità di gestione che mira alla conservazione dello status quo e identificare quali aree potrebbero avere il maggiore impatto per la crescita aziendale e quali investimenti potrebbero produrre i maggiori risultati se condotti con una guida certa.

Lotta per sopravvivere

La tua azienda sta probabilmente perdendo numerose occasioni perché non ha investito nelle aree dove era più importante farlo e nelle competenze che possono produrre crescita e vantaggi competitivi. Si trova in un posto che produce tensioni e stress! La tua azienda ha la possibilità di uscire da questa situazione con la giusta strategia e con l'aiuto degli esperti più adatti.

Molto male

Vi trovate in una posizione molto stressante. La tua azienda potrebbe andare incontro a difficoltà critiche e necessità di un business plan ben definito e di una guida da parte di uno o più consulenti per cercare di invertire la rotta e tornare a generare redditività e profitti.

I PROSSIMI PASSI

L'azione porta i risultati!

Una volta che hai completato il tuo check-up e hai identificato le sfide che la tua azienda dovrà affrontare, prova a redigere un piano e a dare la giusta priorità ai nuovi obiettivi.

I cambiamenti duraturi ed efficaci tendono ad essere quelli che svilupperanno nuove pratiche in azienda. In alcuni casi, la tua azienda deve occuparsi immediatamente di una situazione critica e gli altri cambiamenti potrebbero richiedere più tempo.

Con la guida del tuo consulente prova a compilare il modello "Next Step" e identifica le aree principali in cui la tua attività dovrà essere indirizzata per svilupparsi.

Cerca di identificare cosa deve cambiare nella tua azienda, cosa farai e chi guiderà questa azione, dove vuole essere la tua azienda in un anno nei quattro settori principali: gestione, marketing, finanziario e legale e risorse umane.

E' ora di agire!

Identifica le aree necessarie in cui il tuo business necessita di maggiori attenzioni e indica i tuoi nuovi obiettivi in base alle priorità.

	Cosa è necessario cambiare in azienda	Cosa accadrà e chi se ne occuperà	Dove sarà l'azienda tra un anno
Management			
Marketing			
Finanza e aspetti legali			
Risorse umane			

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.