
La Strategia è nulla senza controllo: nove indicatori di bilancio dai quali cominciare

di [Assunta Incarnato](#)

Publicato il 27 Gennaio 2021

Mai come nell'attuale scenario economico, colpito da una crisi sanitaria trasformata in crisi economica, si è reso necessario innovare il modello di Business. Raggiungere lo scopo può essere possibile rispettando alcuni presupposti fondamentali e monitorando alcuni indicatori di bilancio che in questo contributo andiamo ad esaminare...

Oggi più che mai c'è bisogno di Strategia...

L'anno 2020, caratterizzato da una grave crisi sanitaria prima ed economica poi, si è appena concluso, e ha mostrato inequivocabilmente quanto sia fondamentale, per qualsiasi imprenditore che voglia gestire la propria azienda in modo consapevole e sostenibile nel tempo, monitorare nel tempo e innovare il proprio modello di Business.



Molti modelli di Business, infatti, sono stati messi in crisi in poche settimane, e altri al contrario si sono velocemente affermati.

A titolo esemplificativo, si pensi al settore del cinema e dell'intrattenimento in presenza, alla ristorazione, a quello dell'ospitalità, e in genere al turismo.

Scenario hard: settori con i maggiori e i minori impatti

milioni di euro e tassi a/a

	2019	2020/19
10 settori con le performance peggiori		
ATTIVITA' DI PROIEZIONE CINEMATOGRAFICA	510	-80,0%
TRASPORTI AEREI DI PASSEGGERI	1.744	-60,8%
GESTIONE AEROPORTI	3.378	-56,7%
AGENZIE VIAGGI E TOUR OPERATOR	9.288	-55,0%
ALBERGHI	12.519	-52,9%
TRASPORTI PUBBLICI LOCALI	6.686	-52,5%
ORGANIZZAZIONE DI FIERE E CONVEGNI	2.893	-50,4%
RISTORAZIONE	24.724	-50,3%
TAXI E NOLEGGIO AUTO CON CONDUCENTE	512	-50,0%
GESTIONE PARCHEGGI	873	-50,0%

Di contro, si pensi al commercio online, al commercio al dettaglio di generi alimentari, al settore legato alla salute e al benessere in generale, che hanno beneficiato di un vero e proprio BOOM.

	2019	2020/19
10 settori con le performance peggiori		
10 settori con le performance migliori		
COMMERCIO ON LINE	4.327	40,0%
FABBRICAZIONE DI DISPOSITIVI PER LA RESPIRAZIONE ARTIFICIALE	11	19,5%
FABBRICAZIONE DI VETRO PER LABORATORI, FARMACIE E AD USO IGIENICO	162	15,0%
ATTREZZATURE E ARTICOLI DI VESTIARIO PROTETTIVI DI SICUREZZA	20	14,4%
TESSUTI NON TESSUTI E ALTRI TESSILI TECNICI E INDUSTRIALI	3.186	13,8%
SPECIALITA' FARMACEUTICHE	25.731	13,5%
SUPERMERCATI, DISCOUNT E MINIMARKET	62.946	12,3%
FABBRICAZIONE DI CASSE FUNEBRI	84	12,0%
MATERIE PRIME FARMACEUTICHE	4.375	10,1%
COMMERCIO AL DETTAGLIO PRODOTTI SURGELATI	223	8,2%

(Dati a cura

di Cerved Group SpA, reperibili a questo link: <https://bit.ly/3qvYMxa>)

Per gli addetti ai lavori le conseguenze della pandemia erano abbastanza evidenti ben prima della diffusione di dati e statistiche: in molti casi sono cambiati velocemente i bisogni delle persone, le loro paure, le loro esigenze, o molti beni e servizi non sono più accessibili secondo le modalità a cui eravamo abituati.

Oggi, ancora più di ieri, è necessario quindi porsi l'ardua sfida dell'innovazione, e in particolare quella del modello di business della propria azienda.

Tuttavia, non bisogna trascurare un aspetto fondamentale: cambiare e innovare il modello di business di un'impresa richiede tempo e risorse.

Tempo e risorse per testare nuovi prodotti e servizi, valutare nuovi concorrenti e quindi posizionarsi in modo strategico sul mercato, o semplicemente ripensare l'organizzazione interna in modo che lo *smartworking* non pregiudichi i KPI di efficacia ed efficienza dei collaboratori.

Affinché la mancanza di TEMPO e di RISORSE non costituisca quindi un freno ai piani strategici di un'impresa, è necessario che l'imprenditore, eventualmente coadiuvato dal supporto del consulente, monitori costantemente la

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

[Scegli il tuo abbonamento](#)