

Caso di successo

CFO as a Service

Come una PMI ha ottenuto **+10% in EBITDA**
e **-8% sui costi diretti** in 1 anno



IL CONTESTO

Profilo dell'azienda

SETTORE

Corporate brand journalism

TEAM

5 dipendenti

FATTURATO

€ 500 mila

MERCATO

Italia, Spagna

Il **brand journalism** è una figura a metà tra quella del giornalista classico e il content marketing e si occupa di comunicazione per le aziende



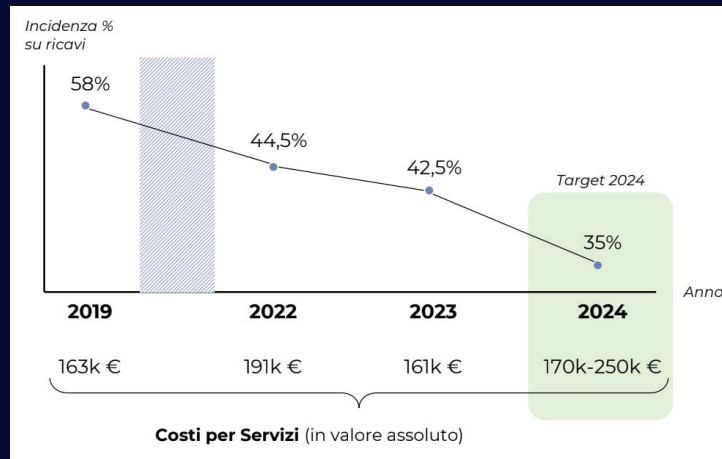
IL PROBLEMA

Il business model non è sostenibile

L'azienda si trovava a operare con una **marginalità diretta insufficiente a sostenere i costi indiretti**, minacciando così la sostenibilità economica futura dell'intero modello.

La struttura dei **costi di produzione assorbiva il 70% del margine lordo**, comprimendo drasticamente lo spazio operativo.

Inoltre, la **manca di una metodologia chiara nella determinazione dei prezzi di vendita** per ciascuna linea di ricavo rendeva difficile valorizzare correttamente il lavoro svolto, riducendo ulteriormente la redditività.



L'OBIETTIVO

Riprogettare il modello di pricing e la struttura dei costi
per garantire un margine diretto sufficiente a coprire i costi
indiretti e generare utile —

Dall'analisi dei dati finanziari ed
economici dell'azienda...

Partiamo dall'analisi dei bilanci e della struttura
dei costi/ricavi dell'azienda...

...alle raccomandazioni
strategiche e KPI di controllo

...per elaborare delle azioni concrete e KPI di
monitoraggio semestrali e annuali

IL PROCESSO

FASE 1 – Analisi e Studio dell'Azienda

Collezione degli
ultimi 3 bilanci +
previsionale



Approfondimento
analisi dei costi diretti e
indiretti



Definizione della
strategia sui costi
diretti



Analisi della struttura
dei ricavi e dei costi

Approfondimento
marginalità delle 5
linee di ricavo

Definizione di un margine
di vendita e del prezzo
delle 5 linee di ricavo

SOLUZIONE

Fase 2 – Soluzioni Proposte

La razionalizzazione dei costi, la definizione di accordi strategici con i fornitori e un pricing orientato al margine atteso hanno permesso di migliorare la sostenibilità economica (+ **10% EBITDA**), valorizzare le linee di ricavo più redditizie e allocare le risorse in modo più efficace. (**-8% di costi diretti**)

RICAVI MIGLIORATI

Individuazione delle linee di ricavo più performanti e retargeting delle attività di marketing verso i servizi più performanti

MARGINI MIGLIORATI (+10%)

Analisi dei clienti e di mercato e formulazione di nuovo pricing sui clienti più performanti

CONTENIMENTO COSTI (-8%)

Stipulati contratti di lavoro pluriennali con i fornitori più frequenti e individuazione dei servizi superflui su cui tagliare.

PREMI PRODUZIONE

Definizione di un budget per i premi produzioni di fine anno ai sales (MBO) per migliorare la performance di vendita

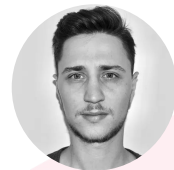
CHI SIAMO

Rendiamo **Grandi** le Piccole e Medie Imprese

In Reversea aiutiamo le PMI a migliorare la loro situazione finanziaria. **Siamo il CFO al fianco di imprenditori e manager** nell'accesso ai capitali, gestione del cash flow e della tesoreria aziendale, ottimizzazione dei costi diretti e indiretti e analisi dei margini per migliorare i ricavi.

Siamo due ex consulenti Accenture con più di 7 anni di esperienza in **Business Administration & Finance**.

Siamo mossi dall'ambizione e convinzione di poter rendere disponibili a PMI e Startup le competenze gestionali, tecniche e relazionali maturate nei contesti corporate ed istituzionali nel corso delle nostre carriere professionali.



Simone Facco
Financial Analyst
simone@reversea.io



Matteo Marchesini
Business Analyst
matteo@reversea.io