

Caso di successo

# Organizzazione Aziendale

Come una PMI ha riorganizzato i processi aziendali interni ed è tornata  
a crescere (**+15% vendite**)



## IL CONTESTO

# Profilo dell'azienda

### SETTORE

Information Technology

### TEAM

25 dipendenti

### FATTURATO

€ 2.5 milioni

### MERCATO

Italia

Azienda con oltre 30 anni di esperienza offre una suite di soluzioni software per la **gestione digitale dei documenti** (es. invio massivo PEC) e **delle comunicazioni aziendali** (es. archiviazione documenti e invio documenti tra reparti)

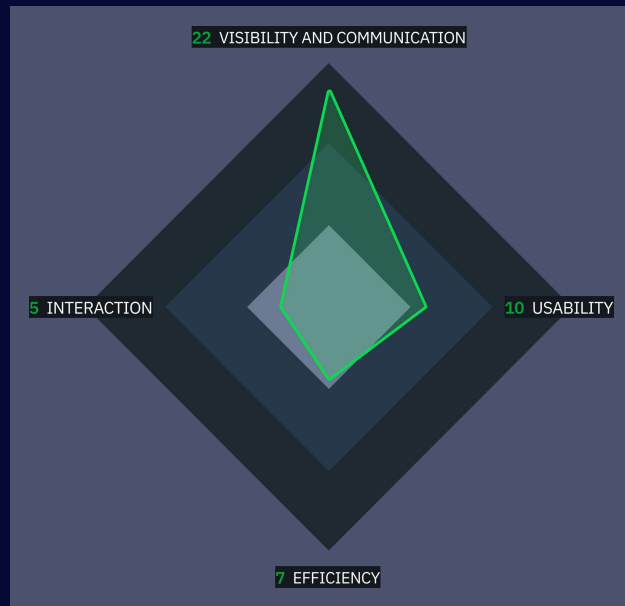


## IL PROBLEMA

# Le vendite non crescono più come dovrebbero

L'azienda, nonostante un'offerta tecnologica modulare e un forte focus sul cliente, **soffriva di una comunicazione esterna poco efficace e processi interni frammentati**. Tanti servizi (9) diversi e componibili tra loro ma poco chiari nella loro utilità agli occhi dei clienti finali.

**Questa situazione ostacolava il pieno riconoscimento del valore delle soluzioni proposte da parte dei clienti** (che quindi non andavano fino in fondo nel processo di vendita) e causava inefficienze operative, rallentando il coordinamento tra i reparti e la gestione dei progetti.



## L'OBIETTIVO

Rafforzare il modello commerciale attraverso la formalizzazione di un **offerta più facile da comprendere**, migliorando al contempo efficienza interna e coerenza comunicativa —

Dall'analisi dei processi interni dell'azienda...

Partiamo dall'analisi dei bilanci e della struttura aziendale e dei processi che la regolano...

...alla definizione di una nuova offerta commerciale

...per andare a semplificare l'offerta commerciale e proporre 2 linee di servizio facili da comprendere

## IL PROCESSO

# FASE 1 – Analisi e Studio dei Dati dell'Azienda

Collezione degli ultimi 3 bilanci, organigramma, documenti di sales



Interviste con tutti i dipartimenti aziendali (amministrazione, produzione SW, commerciale, direzione)

Approfondimento offerta con Direttore commerciale



Approfondimento offerta con team sales

Analisi di mercato e benchmark competitor



Analisi delle inefficienze dei processi aziendali (BPR)

## SOLUZIONE

# Fase 2 – Soluzioni Proposte

Per riposizionare l'offerta commerciale è stato proposto di creare due linee di servizio: **consulenza su misura** (per grandi progetti) e **pacchetti modulari “off-the-shelf”**.

Internamente, è stata suggerita una riorganizzazione del flusso informativo con l'**introduzione di una figura di Project Manager** a raccordo tra commerciale e produzione, per evitare attriti, ridurre inefficienze e garantire progetti sostenibili.

### MODELLO “OFF-THE-SHELF”

Soluzioni software predefinite organizzate in pacchetti orientati a settori specifici (es. compliance, HR, gestione fatturazione, crediti).

### PROJECT MANAGEMENT

Introduzione di un Project Manager per coordinare il team di commerciali e di tecnici e garantire fattibilità progettuale.

### MODELLO “CONSULENZIALE”

Approccio di sviluppo software personalizzato per progetti complessi, organizzato su un percorso di 5 fasi.

### OTTIMIZZAZIONE DEI CANALI DIGITALI

Ripensare il sito web e i materiali di marketing per presentare in modo più intuitivo e coinvolgente l'offerta commerciale.

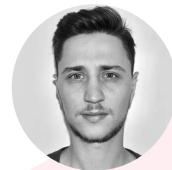
CHI SIAMO

## 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*