

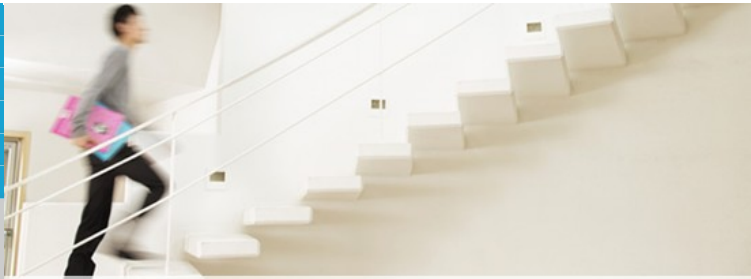


Le passate newsletter

Scarica brochure SC in pdf	>
Chi siamo	>
L'approccio	>
Casi risolti	>
Contatti	>
Cancellami definitivamente	>

Newsletter

N. 1 Anno 2007



+ Velocità in azienda + Performance sul mercato

Egregio Amministratore ,

di Richard Bennet

Primo Piano

- [Piu' velocità in azienda piu' performance sul mercato ...](#)
- [L'analisi della domanda...](#)
- [Come ci piace definirci ...](#)
- [Tipologie di problemi risolti ...](#)
- [Operazione database pulito ...](#)

Competenze

- **Manager in affitto " Il temporary manager "**
consente di abbattere queste barriere, in quanto permette di "affittare" un manager per lo sviluppo di un singolo progetto, quindi per un arco di tempo limitato...
- **Consulenza direzionale**
Il nostro servizio di Consulenza Direzionale è dedicato a tutte quelle aziende che hanno bisogno di impostare una nuova strategia, che necessitano di un...
- **Consulenza commerciale**
Le aziende che operano a livello commerciale sul mercato, sia nazionale che internazionale, necessitano sempre più di una consulenza specifica, aggiornata e...
- **Information Technology**
Un universo difficile e costantemente in evoluzione, che vi crea non poche difficoltà e che distoglie energie dal vostro core business. Lasciatevi guidare in questo universo dai nostri manager.
- **Passaggio Generazionale**
Numerose ricerche rilevano che 2 imprese su 3 falliscono o chiudono nel periodo vicino al passaggio tra padri e figli. Noi proponiamo due tipi di approccio per una buona riuscita...
- **Franchising**
Il Franchising è una scelta strategica, imprenditoriale, gestionale e distributiva vincente....



Piu' velocita' in azienda, piu' performance sul mercato

Con l'inizio del nuovo anno, mi piacerebbe aprire la serie dei nostri redazionali per il 2007 facendo cadere l'accento su ciò che ha maggiormente interessato gli imprenditori che hanno richiesto i nostri interventi di consulenza direzionale nel 2006.

Facendo una sintesi delle richieste pervenute, emerge in maniera evidente (circa il 70% del campione) la necessità di incrementare la competitività sul mercato delle aziende, le quali devono confrontarsi con una realtà che punisce sempre di più chi risulta essere meno "performante".

Questa richiesta spesso si traduce in un intervento da parte nostra, prima di analisi e poi operativo che va a toccare molte attività e processi sviluppati in azienda.

Solitamente, quando la struttura è carente a livello di organizzazione, lo è in maniera uniforme ed è proprio questa carenza a livello generale che l'imprenditore percepisce, la riconosce nella perdita di controllo di fattori importanti quali tempi, costi, margini di contribuzione, ne diventa consapevole nel confronto con aziende simili alla sua, ma che sul mercato si distinguono per risultati e livelli di efficienza superiori.

Ciò che andiamo ad incrementare con il nostro intervento, per le imprese che manifestano questa esigenza, è di fatto la "velocità" o se preferite i "tempi di risposta" di ciascun processo ed è questo che permette all'azienda di essere più reattiva a tutti i livelli (gestione ordini, modifiche, picchi di produzione, flessioni di mercato, ecc) e di conseguenza aumentare il proprio livello competitivo. Essere più veloci non vuol dire lavorare più in fretta o semplicemente per più ore al giorno. Così facendo si corre il rischio di aumentare il margine di errore dei processi e di mettere in crisi i livelli di qualità.

E' importante invece, ed è ovviamente più difficile, concentrarsi su come snellire i processi sgravandoli da errori e rendere i flussi meno contorti e possibilmente più brevi, quindi più veloci. Durante questa attività è necessario analizzare flussi e processi singolarmente uno per uno, poi per categorie e poi tutti in un'analisi d'insieme.

Da non trascurare, specialmente per le aziende di dimensioni medie e medio grandi, è l'importanza della comunicazione, spesso bacino di inefficienze clamorose ed occulte che rallentano drasticamente i processi a qualsiasi livello.

Un'azienda che non comunica correttamente i suoi obiettivi strategici, metterà i propri collaboratori nella posizione di non poterli capire e condividere, generando frustrazione, demotivazione e conseguenti carenze in termini di prestazioni.

Una volta completato l'intervento di consulenza l'azienda si trova in una condizione di miglior efficienza che dovrà però mantenere nel tempo con attività di controllo e perfezionamento costanti che saranno portate avanti da elementi interni alla struttura i quali saranno stati formati allo scopo passo passo dai nostri consulenti durante tutta la durata dell'intervento.

Ovviamente la dimensione dell'azienda è direttamente proporzionale ai tempi di intervento. E' fondamentale che coloro che vengono incaricati di traghettare l'azienda attraverso questo processo di riorganizzazione volto all'incremento della competitività e delle performances, siano forti di un'esperienza consolidata negli anni che gli permetta di percepire velocemente le inefficienze ed avere ben chiaro cosa deve essere fatto e come.

Essere competitivi è la chiave per sopravvivere nel lungo periodo e la velocità è l'elemento fondamentale della competitività.

Essere veloci vuol dire riuscire a percepire i messaggi del mercato prima della concorrenza ed essere i primi ad implementare strategie efficaci, ma anche riconoscere le esigenze interne della propria azienda, gestirle con metodo e nel minor tempo possibile.

L'analisi della domanda

Molti dei nostri clienti, richiedono il nostro intervento per attività legate fondamentalmente a problematiche di natura commerciale/organizzativa e di mercato.

Ciò che spesso riscontriamo, durante queste consulenze in forma di management temporaneo, è la carenza che non addirittura l'assenza di una corretta e continuativa analisi della domanda, attività che a nostro avviso è da ritenersi di primaria importanza e base operativa assoluta per tutte le attività strategiche/commerciali dell'impresa.

La mancanza di "abitudine" e "metodo" delle imprese verso l'analisi si traduce in un forte impoverimento dei dati e delle informazioni disponibili per generare con successo le attività strategiche, di promozione e penetrazione dell'azienda verso il mercato, in una parola "marketing".

Le nuove e sempre più fulminee evoluzioni del mercato rendono il marketing un elemento assolutamente strategico per l'azienda.

La conoscenza dei mercati, della loro evoluzione, del modo di affrontarli, costituisce, oggi più che

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Contatti

SHORT CONNECTION Italia
Direzione Marketing
Richard Bennet

contatto via e-mail riservato

Richieste via e-mail riservate, dirette esclusivamente alla direzione Short Connection: massima riservatezza

Conatto diretto sede di :
Milano - Bologna - Ancona - Roma

Amministrazione - Accounting
International Information:
Europe - USA - Asia

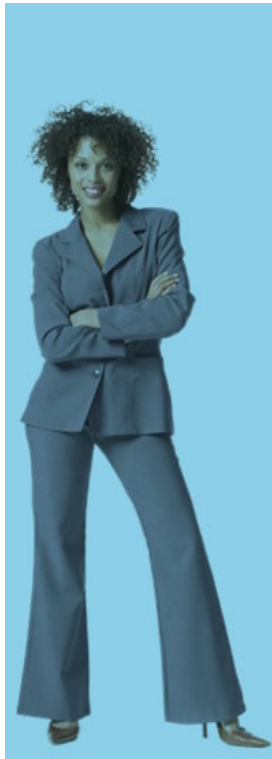
Via Frà Diamante 17
50143 - Firenze Italy

Tel. (39) 055 717304
Fax. (39) 055 717309

info@shortconnection.com

Cancellami

Qualora non desideri ricevere in futuro la nostra NewsLetter, può opporsi in qualsiasi momento cliccando sul pulsante **ELIMINA**, o può esercitare i diritti previsti dall'art. 13 della legge sulla privacy, inviando un messaggio per posta elettronica all'indirizzo mittente indicando quali sono gli indirizzi da cancellare. Un messaggio Le confermerà l'accoglimento della sua istanza di rimozione e la conseguente cancellazione dei Suoi dati.



- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

mai, il punto di ingresso fondamentale nella pianificazione d'impresa.

L'azienda, una volta tracciato il suo percorso evolutivo, deve porsi innanzitutto l'obiettivo di massimizzare il grado di soddisfazione della clientela, al fine di costruire un vantaggio competitivo durevole rispetto alla concorrenza operante in un determinato spazio di mercato.

Solo se si è in possesso di questo genere di informazioni infatti, è possibile realizzare prodotti realmente adeguati alle necessità del mercato.

La base di quest'analisi, è il comportamento di acquisto della clientela e la definizione di una "mappa delle preferenze".

Il cliente, non si limita a scegliere tra alternative di prodotto differenti, ma esamina anche le diverse tipologie distributive che gli permettono di effettuare materialmente gli acquisti.

Una volta definita la mappa delle preferenze, in cui si riporteranno i raggruppamenti omogenei di clienti (cluster) cui corrisponderà una formula distributiva ideale, sarà necessario costruire anche la "mappa delle percezioni", al fine di analizzare il posizionamento reale, nella mente del cliente, dei protagonisti operanti in un determinato contesto concorrenziale, in ragione delle variabili percepite come discriminanti.

Lo scopo di questo tipo di analisi è quello di individuare gli eventuali vuoti di offerta da colmare con "prodotti" nuovi e misurare il grado di intensità concorrenziale tra le diverse formule distributive, al fine di intraprendere possibili iniziative di rafforzamento o di revisione strategica volte a fronteggiare nel modo più efficace le attività della concorrenza.

Quanto sopra accennato non è altro che una sbirciatina a tutto ciò che l'analisi è e serve, ma per voi sarà fondamentale approfondire questa materia molto seriamente per sopravvivere in un'economia in continuo cambiamento.

Come ci piace definirci .

Ci piace definirci consulenti in prima linea, managers temporanei che realizzeranno con voi nella vostra impresa, le strategie e gli obiettivi che insieme andremo a definire.

Noi non produciamo solo delle "gran belle relazioni", ma realizziamo operativamente e fattivamente sul campo ciò che consigliamo.



Grazie ad una crescita rapida, continua e senza compromessi di qualità, Short Connection Italia si è concretizzata in un gruppo di circa 40 professionisti, intenzionato a proseguire la crescita del successo acquisendo continuamente le migliori risorse e competenze professionali disponibili.

La nostra relazione con il cliente ha come obiettivo l'ottenimento di risultati concreti e misurabili volti a migliorarne in modo significativo e duraturo le performance di mercato ed economico-finanziarie.

Per realizzare questo obiettivo ambizioso è necessario impegnarsi su aree che possano avere un elevato impatto sui risultati e sulla forza competitiva dell'azienda, e la cui rilevanza sia condivisa dal top management del cliente.

Interventi di carattere operativo rispondono a questi requisiti meglio che progetti di ridefinizione strategica e/o organizzativa.

La necessità e la determinazione di avere un impatto reale e significativo sui risultati del cliente impongono modalità operative di massima efficacia.

Short Connection lavora assieme ai clienti in team composti da consulenti, integrati da membri dell'organizzazione cliente, che mettono a disposizione del cliente le proprie capacità di analisi strategica ed organizzativa, di contributo innovativo e di attuazione, facendo leva sulle conoscenze relative al business e all'azienda già presenti presso il cliente: combinare questi due contributi è fondamentale per far "suscettare" i cambiamenti concordati.

Ai nostri colleghi di oltre oceano piace dire:

"Short Connection helps organizations achieve industry leadership by unleashing the corporate imagination, bringing creativity and discipline to the challenge of creating new business models and invigorating existing business models. We call this Strategy Innovation".

In altre parole noi ripensiamo il futuro insieme a voi.

Se per anni avete cercato, non la classica società di consulenza, ma consulenti con nuove idee, noi siamo ciò che stavate cercando.

Ecco come operiamo:

Usiamo dei procedimenti semplici per svolgere compiti difficili. Sappiamo che ciascun cliente e ciascun progetto è diverso dall'altro. Non vi forziamo a procedimenti rigidi, bensì cominciamo con un procedimento flessibile che viene modificato a seconda della situazione.

Innanzitutto ci immergiamo.

Ciò significa studiare la vostra industria e compagnia, o semplicemente i vostri concetti riguardo al progetto.

Impariamo velocemente, grazie alla nostra esperienza.

Facciamo domande, portiamo avanti ricerche, sfidiamo le convenzioni e poi chiarifichiamo i vostri bisogni.

La soluzione potrebbe essere altrettanto semplice come creare un sito web di marketing o complicato come costruire un'intera strategia aziendale.

Qualsiasi cosa facciamo, cerchiamo di essere dei collaboratori, dei validi consiglieri.

Dopodiché inventiamo.

La strategia e gli obiettivi, lavoriamo sul branding, la funzionalità, le scelte tecnologiche e il mercato.

E finalmente, costruiamo, combinando tutte le componenti del progetto in un unico prodotto finale.

Spesso, comunque, non finisce qui.

Un progetto potrebbe aver bisogno di essere multinazionale o multi disciplinare, di dover incorporare delle funzionalità complesse e nuove, agganciarsi a sistemi già esistenti, o semplicemente aver bisogno di essere costantemente aggiornato o espanso.

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)
- In ognuno di questi casi, lavoriamo con il cliente per raffinare il loro progetto, dando spazio al miglioramento nel lungo termine.

L'intero processo ci permette di consegnare un progetto di altissima qualità. Ecco perché i nostri clienti ci vedono come soci fidati, e continuano a lavorare con noi.

I nostri manager temporanei solitamente hanno un ruolo ed una responsabilità gestionale relativi all'intera azienda oppure ad una sua funzione o progetto.

Elenchiamo qui brevemente le tipologie di problemi su cui possiamo intervenire:

- Far decollare una nuova attività imprenditoriale
- Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile
- Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata
- Ricoprire temporaneamente un impreveduto vuoto manageriale, a livello di direzione generale o di funzione
- Affiancare un investitore nell'acquisizione di un'azienda
- Gestire managerialmente un processo di dismissione di un ramo di azienda o di chiusura dell'attività
- Sviluppare l'attività commerciale, sul mercato italiano o sui mercati esteri
- Gestire una filiale o una consociata estera in un momento di difficoltà
- Intervenire nell'area di produzione per riorganizzarne l'intero ciclo produttivo
- Ridisegnare l'architettura del sistema informativo ed attuarne l'implementazione
- Riorganizzare e gestire la funzione amministrativa
- Risanare e gestire la situazione finanziaria
- Assicurare continuità all'impresa, gestendo il processo di passaggio generazionale e facendo da tutore al figlio dell'imprenditore

di seguito un elenco dei ruoli che i nostri manager possono ricoprire:

- Direzione Generale
- Direzione di Divisione
- Direzione Commerciale
- Direzione Strategica
- Direzione Marketing
- Direzione di Filiale all'estero
- Direzione progetti ERP
- Direzione progetti e-business
- Direzione di Produzione

- Direzione Logistica
- Direzione Amministrativo e Finanziario
- Direzione del Personale
- Direzione Sistemi Informativi
- Direzione Logistica e Acquisti
- Direzione Lavori
- Direzione di Progetto
- Tutore dello sviluppo generazionale

Gentilissimo lettore,

con l'obiettivo di ottimizzare il nostro servizio di comunicazione, siamo a riorganizzare i contenuti del [database](#) dedicato ai visitatori del sito web di Short Connection Italia che richiedono l'invio della nostra newsletter.

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Se per Lei non è troppo disturbo, sarebbe per noi di grande utilità avere il suo graditissimo [contributo](#).

Metteremo a Sua disposizione una serie di contributi nuovi e riservati sul mondo della consulenza e del Management Temporaneo che la lasceranno piacevolmente impressionato.

Grazie per la [collaborazione](#), Richard Bennet

Casi risolti:

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

• [Far decollare una nuova attività imprenditoriale](#)

• [Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile](#)

• [Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata](#)

• [Ricoprire temporaneamente un imprevisto vuoto manageriale, a livello di direzione generale o di funzione](#)

• [Affiancare un investitore nell'acquisizione di un'azienda](#)

• [Gestire managerialmente un processo di dismissione di un ramo di azienda o di chiusura dell'attività](#)

• [Sviluppare l'attività commerciale, sul mercato italiano o sui mercati esteri](#)

• [Gestire una filiale o una consociata estera in un momento di difficoltà](#)

• [Intervenire nell'area di produzione per riorganizzarne l'intero ciclo produttivo](#)

• [Ridisegnare l'architettura del sistema informativo ed attuarne l'implementazione](#)

• [Riorganizzare e gestire la funzione amministrativa](#)

• [Risanare e gestire la situazione finanziaria](#)

• [Assicurare continuità all'impresa, gestendo il processo di passaggio generazionale e facendo da tutore al figlio dell'imprenditore](#)

Qualora non desideri ricevere in futuro la nostra NewsLetter, può opporsi in qualsiasi momento cliccando sul pulsante [ELIMINA](#), o può esercitare i diritti previsti dall'art. 13 della legge sulla privacy, inviando un messaggio per posta elettronica all'indirizzo mittente indicando quali sono gli indirizzi da cancellare. Un messaggio Le confermerà l'accoglimento della sua istanza di rimozione e la conseguente cancellazione dei Suoi dati.

[Copyright 2006 Short Connection Italia](#)