Quanto la Sua azienda è davvero sotto controllo?

Ecco un veloce test per Lei. Non va spedito a nessuno, è un lavoro Suo, del tutto personale.
Qualche minuto di tempo per darsi delle importanti risposte. Buon lavoro.

1.	È certo che ogni fattura emessa per ordini e lavorazioni, rifletta "esattamente" e senza buchi, le ore ed i materiali effettivamente impiegati per quell'ordine?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
2.	Se un DDT viene accidentalmente eliminato dal sistema gestionale prima della fatturazione, ha un controllo per accorgersene in tempo e non rischiare così di perderlo?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
3.	Conosce il costo orario reale e finito (a bilancio) del Suo personale, necessario per il riaddebito delle ore ad un Cliente, che se sbagliato può chiudere la commessa in perdita?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
4.	Se in una fattura Cliente, tra le tante, viene inserito un prezzo articolo con uno zero in meno oppure uno sconto del 2,5% risulta inserito come 25%, ha modo di accorgersene?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
5.	È sicuro che la merce caricata sui camion coincida sempre al 100% con le quantità riportate su ogni documento di trasporto, perché se si sbaglia per la fretta si regala merce?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
6.	Verifica trimestralmente, sugli scalari di conto, se gli interessi passivi e le commissioni addebitate dalle banche rispettano le condizioni concordate?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
7.	Prima di inviare una disposizione di pagamento o una distinta in banca, sa con certezza se i fidi operativi o i limiti della banca la accoglieranno senza la sorpresa di uno scarto?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
8.	Conosce i rischi personali e bancari legati all'Art. 2086 c.c. sulla necessità di adeguati assetti organizzativi e contabili, soprattutto nei rapporti con le banche?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
9.	Dispone di un'analisi di marginalità per selezionare, con discreta precisione, quali clienti producono profitto coi loro ordini e quali, invece, arrivano addirittura a costare?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
10.	Ha un controllo attivo sui dati degli ordini Clienti per stabilire da quale di questi in poi, durante il mese, ha raggiunto la copertura dei costi fissi (punto di pareggio)?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
11.	Nella maggior parte dei casi, a fine commessa, il margine effettivo a consuntivo per Lei coincide sistematicamente con quello stimato in fase di preventivo?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
12.	È in grado di verificare se un nuovo leasing o un nuovo investimento è auto-sostenibile grazie al margine esso generato col fatturato aggiuntivo che produce?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
13.	Intorno al giorno 20 del mese, sa prevedere con esattezza quello che sarà a fine mese il saldo disponibile e lo spazio fidi in vista dei pagamenti di fornitori e stipendi di tale data?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
14.	Ha un modello finanziario per scegliere se acquistare un macchinario in cassa (sconto) o se conviene di più finanziarlo per tutelare la liquidità e i prossimi impegni?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐
15.	Sa che i troppi insoluti di un singolo Cliente, possono peggiorare il rating bancario al punto tale da creare costi extra che riducono i margini del fatturato ad esso collegato?	SI ☐	NO ☐	NON SAPREI ☐

Il mio punteggio. **Conteggio dei Sì:** ☐ (…quanti sono i "NON SAPREI"?)

VALUTAZIONE DEL PUNTEGGIO OTTENUTO

12 -15 Sì	Controllo eccellente	Tanto di cappello, la Vostra macchina è presidiata come si deve e il grosso è al sicuro. Continuate su questa strada: a tenere la barra dritta il lavoro paga sempre.
08-11 Sì	Buona base	La struttura c'è e lavorate bene, ma c'è qualche crepa da cui scappa via del margine. Vale la pena darci un'occhiata per chiudere i buchi prima che si allarghino.
04-07 Sì	Area con rischi	Qui si corre con qualche spia rossa accesa: cosa succede ai Suoi soldi quando non sono controllati? Mettere sotto controllo queste aree, è un investimento che ripaga subito e nel tempo.
00-03 Sì	Alta vulnerabilità	Intervenire qui è abbastanza urgente. Si rischia di lavorare tanto e regalare soldi senza saperlo. Ridurre le perdite è meno faticoso e più rapido di cercare nuovi clienti. Quanto costa non sapere?

AVANZI CONSULENZE - denis@avanziconsulenze.it | Diretto-WhatsApp: +39 340 66.44.280 | Osio Sotto BG)