

**PREPARARSI AL FUTURO®: autodiagnosi iniziale**  
**La mia REDDITIVITA'**

AREA MARKETING		SI	NO	ALTRO	PUNTI
1	Ho una <b>strategia di marketing</b> e un piano di acquisizione clienti per la mia attività				
2	Esiste un <b>Data Base</b> dei clienti con i dati che li riguardano? (compresi i servizi già acquistati; i preventivi ecc)				
3	Ho già dei <b>punti di contatto digitali</b> con i miei clienti				
4	Ho un <b>SITO</b> per la tua attività				
5	Utilizzo i <b>Social Media</b> per lavoro				
<b>AREA GESTIONE CLIENTI (Customer Relationship Management)</b>					
1	Ho chiaro il <b>target specifico</b> di clienti a cui mi rivolgo				
2	<b>Scelgo</b> i miei clienti: non accetto tutti. Valuto l'opportunità di accettare o meno un incarico				
3	Per i clienti / pratiche viene effettuato <b>periodicamente</b> un monitoraggio della <b>redditività</b> (non solo del fatturato)				
4	Ho <b>modificato i prezzi</b> dei miei servizi almeno una volta negli ultimi 5 anni				
5	In fase di preventivo / consuntivo quando calcolo il <b>prezzo</b> oltre al "tempo" tengo sempre conto anche delle competenze specialistiche utilizzate				
<b>AREA COMUNICAZIONE</b>					
1a	Sono <b>pre-stabilite</b> modalità di comunicazione differenziate a seconda del tipo di comunicazione da dare ai clienti?				
1b	[Per gli Studi] - Sono <b>pre-stabilite e condivise tra tutti</b> delle modalità di comunicazione differenziate a seconda del tipo di comunicazione da dare ai clienti?				
2	i clienti sono <b>informati</b> delle modalità di comunicazione che lo Studio adotterà nelle diverse fasi della pratica?				
3	Le <b>riunioni / incontri</b> sono sempre pianificate con un orario di inizio ed uno di fine?				
4	Per le riunioni/ incontri con i clienti / partner vengono utilizzate anche modalità di video conferenza?				
5	Viene fatto un utilizzo calibrato di <b>messaggistica</b> (SMS e whatsapp) nello scambio di informazioni con i clienti e/o collaboratori?				
<b>AREA GESTIONE FATTURAZIONE</b>					
1	Viene <b>sempre</b> fatto <b>sottoscrivere</b> un preventivo al cliente <b>prima</b> di dare corso alle				
2	Il preventivo descrive in modo <b>esplicito</b> quali attività/servizi sono compresi e quali sono escluse dal preventivo stesso?				
3	Per ogni pratica / cliente viene <b>tracciato / registrato</b> in qualche modo il tempo di lavoro? (PER GLI STUDI: la domanda riguarda tutte le persone che lavorano sulla stessa				
4	Esiste uno <b>scadenziario della fatturazione</b> che riepiloga mese per mese quali sono le fatture in emissione/scadenza?				
5	Viene effettuato un <b>monitoraggio</b> mensile degli incassi?				

**PUNTEGGIO COMPLESSIVO REDDITIVITA'**

PUNTEGGIO COMPLESSIVO REDDITIVITA'	
4-8	è opportuno fare una seria riflessione sugli ambiti da cui iniziare a migliorare la redditività
9-10	dovresti potenziare le aree che ancora non raggiungono il punteggio mediano (partendo da quelle che hanno un punteggio pari a 2): portandole al livello di adeguatezza potresti ottenere già un impatto tangibile
11-13	complessivamente hai attuato iniziative che ti consentono di raggiungere una media redditività: agendo su alcune aree potresti guadagnare di più
14-15	nell'insieme le iniziative attuate ti garantiscono una redditività più che adeguata. Potresti far crescere il tuo business consolidando le aree meno complete.
16-20	hai implementato tutto ciò che serve per garantirti una buona redditività: complimenti!

**NOTA**

Per ciascuna area tematica

Il **punteggio di 3** è considerato mediamente adeguato

I punteggi **inferiori a 3** indicano un'area che va necessariamente migliorata

I punteggi **superiori a 3** indicano un'area che – se migliorata ulteriormente- porterebbe maggiori risultati

