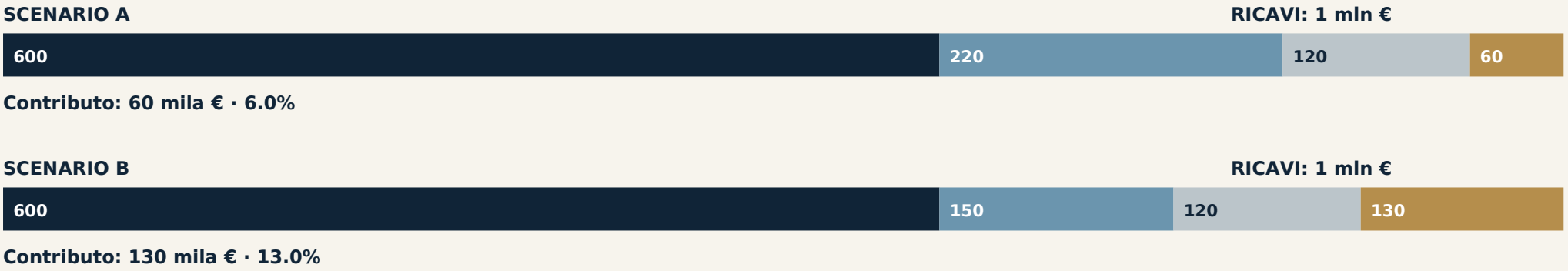
PIERPAOLO BIRONI / EXECUTIVE PERSPECTIVES

CRESCITA DIGITALE / EXECUTIVE BRIEF

Dal fatturato al valore economico

STESSO FATTURATO. RISULTATI DIVERSI.

Due scenari illustrativi · valori in migliaia di euro



MATRICE DELLA QUALITÀ DELLA CRESCITA

OTTIMIZZARE Bassa crescita / alta qualità	**ACCELERARE** Alta crescita / alta qualità
RIVALUTARE Bassa crescita / bassa qualità	**CORREGGERE** Alta crescita / bassa qualità

QUATTRO DOMANDE PER DECIDERE

VALORE	Quale contributo genera?
COSTI	Qual è il cost-to-serve reale?
SCALA	Il modello regge la crescita?
RISCHI	Quali compromessi accettiamo?

IL MESSAGGIO PER IL MANAGEMENT

Una riduzione di 70 mila € dei costi di canale porta il contributo da 60 a 130 mila €, a parità di ricavi. Il modello va valutato anche per cassa, scalabilità e rischi.

Dati esclusivamente illustrativi: non rappresentano i dati di altre aziende. | pierpaolobironi.com