

# MODELLO KPI AZIENDALI

## AREA ECONOMICO-FINANZIARIA

KPI	Formula	Obiettivo	Significato
<b>Margine Operativo Lordo (EBITDA)</b>	Ricavi - Costi operativi	> 15% dei ricavi	Misura la redditività operativa pura
<b>EBITDA Margin</b>	$(\text{EBITDA} / \text{Ricavi}) \times 100$	Crescita costante	Indica l'efficienza operativa
<b>Utile Netto</b>	Risultato d'esercizio	In crescita	Guadagno dopo tasse e interessi
<b>ROI (Return on Investment)</b>	$(\text{Reddito operativo} / \text{Capitale investito}) \times 100$	> 8%	Rendimento del capitale investito
<b>ROE (Return on Equity)</b>	$(\text{Utile netto} / \text{Patrimonio netto}) \times 100$	> 10%	Rendimento del capitale proprio
<b>Break-even Point</b>	Costi fissi / (Prezzo medio - Costo variabile unitario)	= o < target mensile	Livello minimo di vendite per coprire i costi
<b>Cash Flow Operativo</b>	EBITDA – Variazioni capitale circolante	Sempre positivo	Misura la liquidità generata dalla gestione

## AREA FINANZIARIA E LIQUIDITÀ

KPI	Formula	Obiettivo	Significato
<b>Indice di Liquidità Corrente</b>	Attivo corrente / Passivo corrente	> 1,2	Capacità di coprire i debiti a breve
<b>Indice di Liquidità Immediata</b>	$(\text{Disponibilità liquide} + \text{Crediti entro 12 mesi}) / \text{Passivo corrente}$	> 0,8	Capacità immediata di pagamento
<b>Giorni Medi di Incasso (DSO)</b>	$(\text{Crediti clienti} / \text{Ricavi}) \times 365$	< 90 giorni	Misura la velocità d'incasso
<b>Giorni Medi di Pagamento (DPO)</b>	$(\text{Debiti fornitori} / \text{Acquisti}) \times 365$	Bilanciato con DSO	Indica la politica di pagamento
<b>Giorni Medi di Magazzino (DIO)</b>	$(\text{Rimanenze} / \text{Costo del venduto}) \times 365$	< 60 giorni	Efficienza nella gestione scorte
<b>Ciclo di Conversione del Contante</b>	$\text{DSO} + \text{DIO} - \text{DPO}$	< 80 giorni	Tempo necessario per trasformare investimenti in cassa

## AREA PRODUTTIVA / OPERATIVA

KPI	Formula	Obiettivo	Significato
<b>Produttività per Dipendente</b>	Ricavi / Numero dipendenti	In crescita	Misura l'efficienza del personale
<b>Efficienza Produttiva</b>	$\text{Output effettivo} / \text{Output previsto}$	> 90%	Valuta il rendimento della produzione

KPI	Formula	Obiettivo	Significato
<b>Tasso di Scarto</b>	$(\text{Prodotti difettosi} / \text{Totale prodotti}) \times 100$	< 3%	Indica la qualità produttiva
<b>Costo Medio per Unità Prodotta</b>	Costi totali / Quantità prodotta	In diminuzione	Misura la competitività dei costi
<b>Indice di Puntualità Consegne</b>	Consegne puntuali / Totale consegne	> 95%	Valuta l'efficienza logistica

## AREA STRATEGICA / COMMERCIALE

KPI	Formula	Obiettivo	Significato
<b>Tasso di Crescita dei Ricavi</b>	$((\text{Ricavi attuali} - \text{Ricavi precedenti}) / \text{Ricavi precedenti}) \times 100$	> 5%	Indica la crescita aziendale
<b>Customer Acquisition Cost (CAC)</b>	Spese marketing / Nuovi clienti acquisiti	In diminuzione	Misura l'efficacia commerciale
<b>Customer Lifetime Value (CLV)</b>	Margine medio per cliente $\times$ durata media rapporto	> CAC	Misura la redditività cliente
<b>Tasso di Ritenzione Clienti</b>	$(\text{Clienti attuali} - \text{Nuovi clienti}) / \text{Clienti iniziali}$	> 85%	Valuta la fidelizzazione
<b>Conversion Rate</b>	Vendite concluse / Contatti ricevuti	In crescita	Misura l'efficacia del marketing

## AREA ESG E GOVERNANCE (facoltativa ma moderna)

KPI	Formula	Obiettivo	Significato
<b>Emissioni CO<sub>2</sub> per unità prodotta</b>	CO <sub>2</sub> totale / Output produttivo	In calo	Misura l'impatto ambientale
<b>Percentuale fornitori sostenibili</b>	Fornitori ESG / Totale fornitori	> 50%	Valuta l'impegno green
<b>Ore di formazione per dipendente</b>	Ore formazione / Dipendenti	> 20 ore annue	Sviluppo delle competenze
<b>Equilibrio di genere in azienda</b>	$(\text{Donne} / \text{Totale dipendenti}) \times 100$	> 40%	Misura la diversità e inclusione

## ANALISI GLOBALE – DASHBOARD DI CONTROLLO

Categoria	KPI Chiave	Valutazione Trend
Economico	EBITDA Margin	👍 / ⚠️ / 🚨 ↑ ↓ →
Finanziario	Cash Flow Operativo	👍 / ⚠️ / 🚨 ↑ ↓ →
Produttività	Produttività per dipendente	👍 / ⚠️ / 🚨 ↑ ↓ →
Clienti	Tasso di ritenzione	👍 / ⚠️ / 🚨 ↑ ↓ →
ESG	Ore di formazione	👍 / ⚠️ / 🚨 ↑ ↓ →

*(Puoi creare un semaforo visivo: verde = ok, giallo = attenzione, rosso = criticità)*

## **FREQUENZA DI MONITORAGGIO**

<b>Tipo KPI</b>	<b>Frequenza consigliata</b>
Finanziari	Mensile
Produttivi	Settimanale
Commerciali	Trimestrale
ESG / Strategici	Semestrale

SG consult