

MODELLO KPI AZIENDALI

AREA ECONOMICO-FINANZIARIA

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

AREA FINANZIARIA E LIQUIDITÀ

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

AREA PRODUTTIVA / OPERATIVA

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

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

AREA STRATEGICA / COMMERCIALE

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

AREA ESG E GOVERNANCE (facoltativa ma moderna)

KPI	Formula	Obiettivo	Significato
Emissioni CO ₂ per unità prodotta	$\text{CO}_2 \text{ totale} / \text{Output produttivo}$	In calo	Misura l'impatto ambientale
Percentuale fornitori sostenibili	$\text{Fornitori ESG} / \text{Totale fornitori}$	> 50%	Valuta l'impegno green
Ore di formazione per dipendente	$\text{Ore formazione} / \text{Dipendenti}$	> 20 ore annue	Sviluppo delle competenze
Equilibrio di genere in azienda	$(\text{Donne} / \text{Totale dipendenti}) \times 100$	> 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

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