







## ESEMPIO DI CRUSCOTTO DI CONTROLLO (SU CARTA A4)

<b>(1) Prospettiva Economico-Finanziaria</b>				
<b>Obiettivo</b>	<b>Indicatore</b>	<b>Punteggio</b>	<b>Status</b>	<b>Giudizio</b>
<b>Budget previsionale e consuntivo</b>	Utile o perdita giornaliera	Margine di contribuzione lordo + 4.500€		I costi fissi ammontano a 4.100€ giornalieri, va bene
	Utile o perdita settimanale	Margine di contribuzione lordo + 28.000€		I costi fissi ammontano a 33.000€ settimanali, non c'è la copertura
	Utile o perdita mensile	Margine di contribuzione lordo + 120.000€		I costi fissi ammontano a 115.000€ mensili, migliorabile
	Utile o perdita annuale	Margine di contribuzione lordo + 1.500.000€		I costi fissi ammontano a 1.580.000€ annuali, non c'è la copertura
<b>Saldo di cassa: sunto e previsioni</b>	Saldo di cassa mensile	+ 44.000 €		Ok
	Saldo di cassa trimestrale	+ 80.000 €		Siamo al limite
	Saldo di cassa semestrale	+ 30.000 €		Capiente ma siamo al limite
	Saldo di cassa annuale	+ 205.000 €		Ok
<b>Programmazione e riduzione costi</b>	Analisi scostamento tra previsione e consuntivo	9 su 40		Male, 9 costi su 40 stanno andando fuori budget
<b>Rating Basilea 2</b>	punteggio derivante da modello di Rating B&P	60 su 100		Rating aziendale positivo ma in diminuzione rispetto all'anno precedente

## ESEMPIO DI CRUSCOTTO DI CONTROLLO (SU CARTA A4)

<b>(2) Prospettiva Cliente</b>				
<b>Obiettivo</b>	<b>Indicatore</b>	<b>Punteggio</b>	<b>Status</b>	<b>Giudizio</b>
<b>Aumentare soddisfazione clientela</b>	Risultato questionario customer satisfaction	6 su 10		Troppi clienti non soddisfatti
	% di commesse realizzate nei tempi	3 su 5		Rischio di lamentele ed inefficienze
	Tempo medio inizio dei lavori	2 giorni		Buona celerità
	% di contestazioni per ogni lavoro	10%		Migliorabile
<b>Aumentare fedeltà del cliente</b>	n. di mesi in media che non riacquista dalla mia azienda	2,2		Date le caratteristiche del prodotto siamo nella norma
<b>(3) Prospettiva processi interni</b>				
<b>Obiettivo</b>	<b>Indicatore</b>	<b>Punteggio</b>	<b>Status</b>	<b>Giudizio</b>
<b>Migliorare gestione commerciale</b>	n. clienti persi	26		Attenzione alle cause
	n. clienti acquisiti	14		Pochi rispetto ai persi
<b>Ottimizzare magazzino ed approvvigionamento</b>	n. di volte senza merce in magazzino	2		Buona capacità previsionale negli approvvigionamenti
<b>Aumentare la produttività</b>	marginale di contribuzione settimanale per dipendente	3.700 €		Scarsa produttività

## ESEMPIO DI CRUSCOTTO DI CONTROLLO (SU CARTA A4)

	tempo medio perso a causa di errori	2 h settimanali		Tempo ragionevole
<b>(4) Prospettiva apprendimento e sviluppo</b>				
<b>Obiettivo</b>	<b>Indicatore</b>	<b>Punteggio</b>	<b>Status</b>	<b>Giudizio</b>
<b>Aumentare professionalità degli operatori</b>	n. ore per corsi di formazione	12 anno		Nella media
	turn over del personale	3%		Buona stabilità del personale
<b>Aumentare la motivazione di lavoratori</b>	n. di lamentele e discussioni con i dipendenti	2		Buono il clima e lo spirito di squadra
<b>Innovazione</b>	% fatturato spesi in R&D (ricerca e sviluppo)	0%		Rischio di diminuzione performance future
	n. nuovi prodotti/progetti	0		L'azienda rischia di uscire dal mercato