



“CONSULENZA STRATEGICA D’IMPRESA”

CONVENZIONE PER LE AZIENDE ASSOCIATE A CONFINDUSTRIA SARDEGNA CENTRALE

Presentazione azienda

La BVolution srl è una società composta da professionisti che offrono agli imprenditori **strategie e strumenti innovativi** per rafforzare la **reputazione aziendale**, migliorare il **posizionamento delle imprese sul mercato** ottimizzando le **relazioni con i clienti esterni**.

I servizi alle imprese

CONSULENZA SPECIALISTICA- I professionisti della Bvolution srl, esperti in consulenza direzionale e gestione aziendale, affiancheranno le aziende e i collaboratori nella soluzione di problemi di carattere organizzativo e strategico offrendo **consulenze specialistiche**, soprattutto per quanto riguarda il miglioramento dell’organizzazione interna dell’azienda, la sua reputazione verso l’esterno, il posizionamento sul mercato, la gestione delle relazioni con i clienti etc.

I SERVIZI OFFERTI:

1. Consulenza su “RE-Start aziendale” - Oggi necessario e punto di partenza di ogni intervento di consulenza e formazione. In questa particolare fase dell’organizzazione aziendale rivestono ruoli importanti le seguenti attività:

- Analisi dell’idea di business e sua definizione in termini coerenti con il mercato di riferimento.
- Analisi del team e assestment.
- Monitoraggio del capitale economico.
- Business plan.
- Piano marketing corporate/aziendale.
- Riorganizzazione di asset materiali e non.
- Formazione.
- Mentoring e coaching

2. Consulenza su “Start up d’azienda” - L’avvio di una nuova azienda è il momento più delicato.

Vengono offerti servizi di:

- Verifica dell’idea di business, con l’analisi dei punti di forza e debolezza del progetto.
- Business Plan: strumento che aiuta a determinare la fattibilità del progetto e dell’investimento, il modo di gestire l’impresa e ricercare i finanziamenti.
- L’obiettivo è la presentazione delle scelte e dei risultati che ne derivano, attraverso un’analisi del piano economico-finanziario, delle previsioni di mercato, e delle scelte strategiche da prendere.
- Configurazione del nuovo impianto organizzativo.
- Pianificazione della strategia aziendale e del piano di marketing: questa attività è a sua volta declinabile in numerose attività, tutte
- mirate a definire la strada dell’azienda. Nel dettaglio:
- Definizione della *mission* e degli obiettivi aziendali.
- Analisi delle necessità di mercato e delle caratteristiche distintive dell’azienda.
- Gerarchizzazione degli obiettivi aziendali.
- Analisi della situazione a livello competitivo.
- Analisi SWOT (elementi di forza, punti deboli, opportunità e rischi).
- Segmentazioni del mercato.
- Targeting: scelta del segmento di mercato a cui rivolgersi.
- Posizionamento.
- Strategia.
- Budget.
- Piani di emergenza.
- Gestione dell’attività a regime.

3. Consulenza su “Servizi strategici per il passaggio generazionale”:

- Analisi della situazione della famiglia imprenditoriale.
- Gestione dei conflitti.
- Strategia (indirizzo e/o Re-Start).
- Statuto di Famiglia.
- Organizzazione.
- Piano strategico di sostituzione management parentale.
- Monitoraggio, Controllo, Implementazione.
- Formazione del nuovo management.
- Coaching e Mentoring.
- Assistenza legale e fiscale.
- Consulenza Trust.

Contatti e approfondimenti

Sito web: www.bvolution.it

Tel: 070 45 4106

Email: info@bvolution.it