BT4VET
Business Transformation of VET

www.bt4vet.eu

BT4VET

Strumento Finanziario di monitoraggio

Guida pratica

CC BY NC

BT4VET
Business Transformation of VET

www.bt4vet.eu

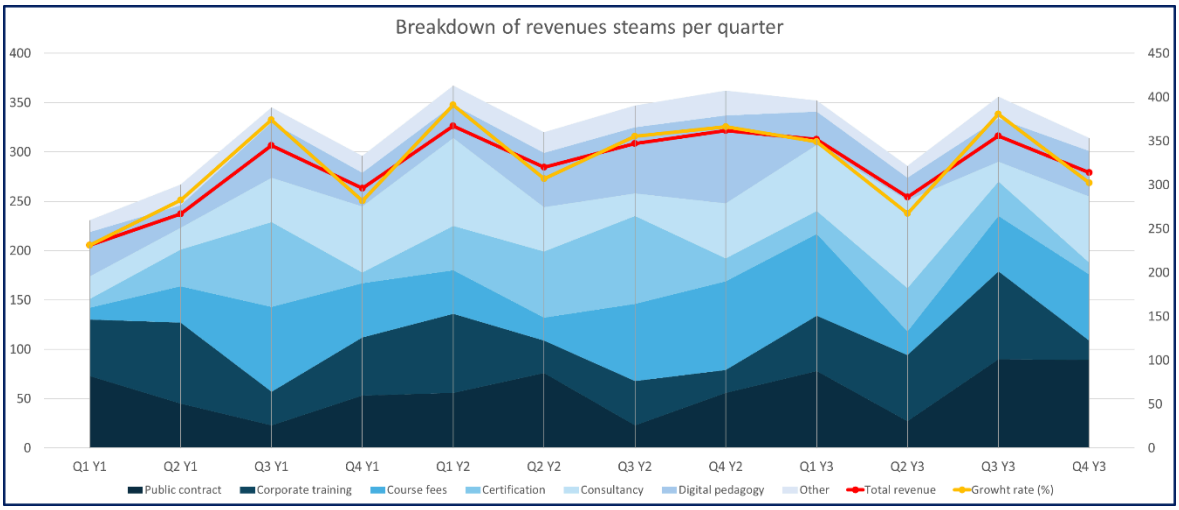
Comprendere le prestazioni. Decisioni di sostegno. Promuovere una crescita sostenibile.

Questo strumento finanziario supporta i fornitori di IFP nel tracciare e interpretare le metriche più critiche che modellano la loro salute organizzativa. Ogni indicatore si concentra su un aspetto specifico delle prestazioni operative e finanziarie, aiutandoti a capire dove si trova la tua organizzazione e dove dovrebbe arrivare in seguito.

Metrica 1: Tasso di crescita (ricavi netti delle vendite)

- **Definizione:** Misura l'aumento percentuale o la diminuzione delle entrate totali da un periodo all'altro.
- **Formula:** (Entrate di periodo corrente - Entrate di periodo precedente) / Entrate di periodo precedente × 100
- **Oggetto:** Per valutare la velocità con cui la tua organizzazione si sta espandendo (o contratti) e per individuare i periodi di picco delle entrate.
- **Istruzioni:** Ricavi totali degli input per trimestre (ripartiti per tipo: appalti pubblici, spese di corso, prodotti digitali, ecc.). Il tasso di crescita sarà calcolato automaticamente.

Insight tip: Una forte crescita senza profitto può indicare un'espansione inefficiente o un aumento dei costi.

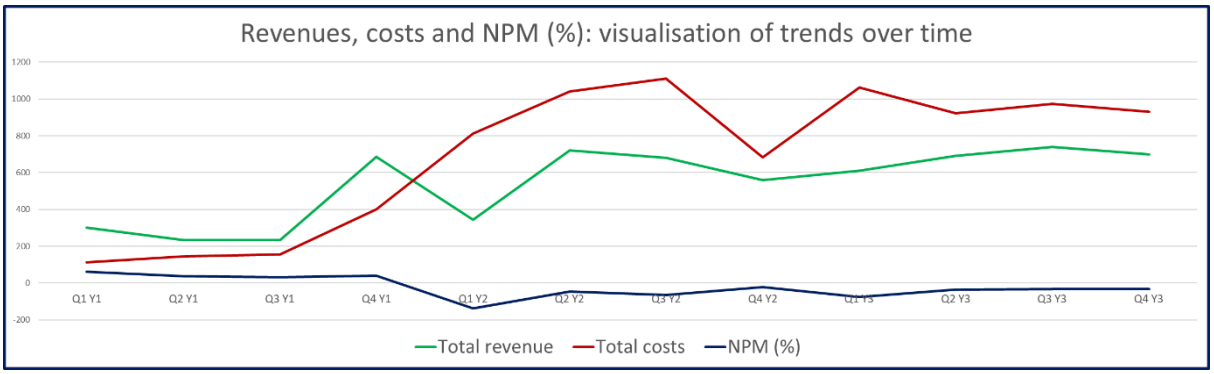


CC BY NC

Metrica 2: Margine di Profitto Netto

- **Definizione:** indica la percentuale delle entrate totali che rimane come utile netto dopo la deduzione di tutti i costi.
- **Formula:** (Utile Netto / Ricavi Totali) × 100
- **Scopo:** valutare l'efficienza finanziaria e comprendere quanto efficacemente l'organizzazione trasforma i ricavi in profitto.
- **Istruzioni:** inserisci costi fissi, variabili e altri costi pertinenti. Lo strumento calcolerà automaticamente i costi totali e l'utile netto per ciascun periodo.

Insight tip: Se le entrate crescono ma il margine di profitto diminuisce, indagare sui fattori di costo o sulle inefficienze.

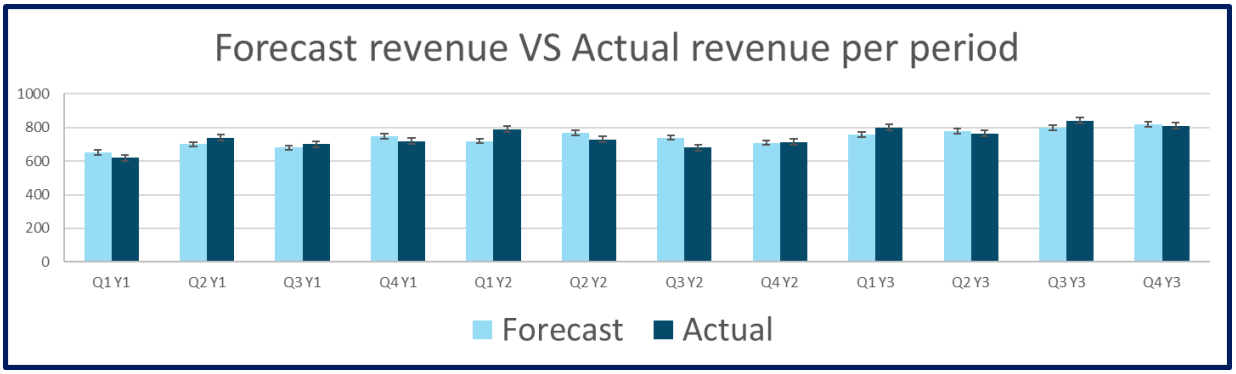


Metrica 3: Ricavi vs previsioni (%)

- **Definizione**: confronta i ricavi previsti con quelli effettivi, evidenziando se gli obiettivi finanziari sono stati raggiunti.
- **Formula**: (Ricavi Effettivi – Ricavi Previsti) / Ricavi Previsti × 100
- **Scopo**: misurare l'accuratezza della pianificazione e valutare la qualità delle previsioni nel tempo.
- **Istruzioni**: inserisci i ricavi previsti e quelli effettivi per ciascun trimestre. Lo strumento calcolerà automaticamente la variazione in percentuale.

Insight tip: Una performance costantemente al di sotto delle aspettative può indicare obiettivi irrealistici — oppure un disallineamento strategico più profondo.

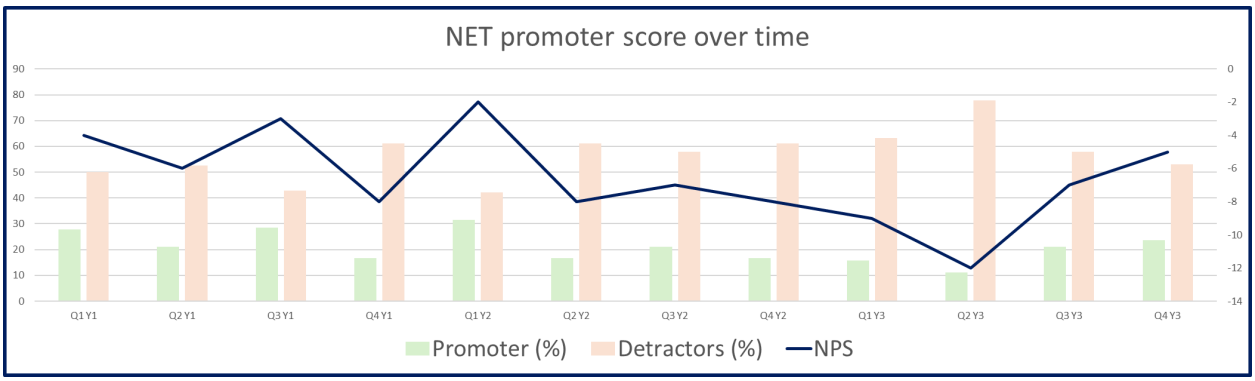
CC BY NC



Metrica 4: Net Promoter Score (NPS)

- **Definizione:** misura la soddisfazione e la fedeltà dei clienti o dei partecipanti, basandosi sulla probabilità che raccomandino i tuoi servizi.
- **Formula:** % Promoter (punteggi 9–10) – % Detrattori (punteggi 0–6)
- **Scopo:** monitorare la qualità del servizio, il livello di coinvolgimento dei clienti e l'andamento della reputazione.
- **Istruzioni:** raccogli i punteggi dei sondaggi riguardo la soddisfazione ogni trimestre (scala da 0 a 10). Inserisci i dati e monitora le variazioni dell'NPS nel tempo.
- **Suggerimento analitico:** combina l'NPS con i commenti aperti per ottenere intuizioni qualitative che guidino il miglioramento continuo.

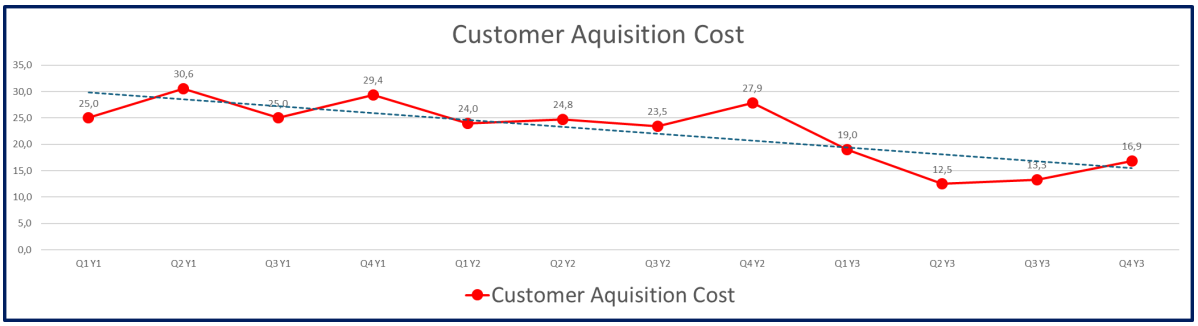
Insight tip: Combina NPS con feedback aperti per approfondimenti qualitativi che guidino il miglioramento.



Metric 5: Costo di Acquisizione clienti (CAC)

- **Definizione**: indica quanto costa alla tua organizzazione acquisire un nuovo cliente o partecipante.
- **Formula**: Costi Totali di Acquisizione / Numero di Nuovi Clienti
- **Scopo**: valutare l'efficienza delle attività di marketing e promozione — le tue strategie di acquisizione sono realmente sostenibili in termini di costo?
- **Istruzioni**: inserisci i costi diretti e indiretti di vendita e marketing, insieme al numero di nuovi clienti o discenti acquisiti.

Insight tip: Usa le tendenze CAC per decidere dove investire il tuo budget di sensibilizzazione in modo più strategico.

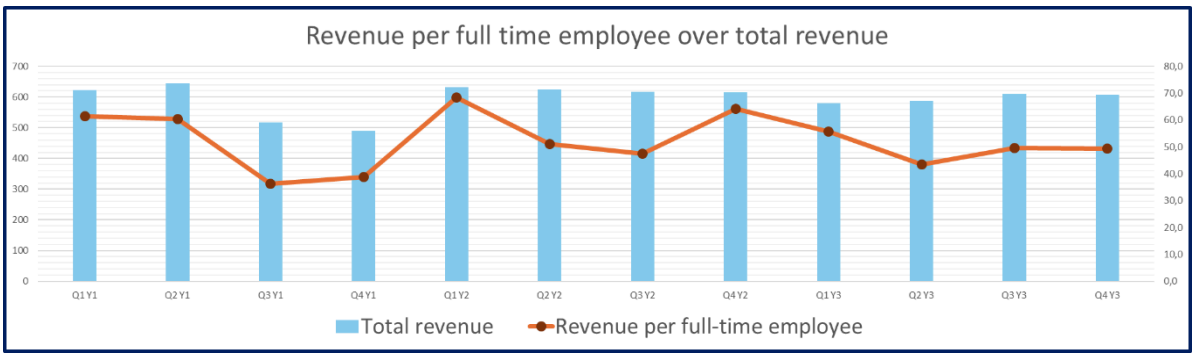


Metric 6: Entrate per dipendente (Rev/FTE)

- **Definizione:** misura i ricavi generati da ciascun dipendente equivalente a tempo pieno (ETP).

- **Formula:** Entrate Totali / Numero di ETP effettivi
- **Scopo:** monitorare la produttività della forza lavoro e l'efficienza nell'utilizzo delle risorse.
- **Istruzioni:** inserisci le entrate totali, il numero di dipendenti e il tempo medio di lavoro per ciascuno. Lo strumento calcolerà automaticamente gli ETP e la produttività per persona.
- **Suggerimento analitico:** utilizza questa metrica per individuare eventuali carenze di personale, colli di bottiglia nella produttività o opportunità di ottimizzazione dell'organico.

Insight tip: Utilizzare questa metrica per identificare le carenze di personale, le strozzature di produttività o le opportunità di ridimensionamento.



Come utilizzare lo strumento in modo efficace

1. Vai a ogni foglio e segui le istruzioni di input fornite.
2. Inserisci i tuoi dati organizzativi per ogni trimestre.
3. Esplora metriche, tendenze e grafici generati automaticamente.
4. Utilizza le informazioni approfondite per supportare le decisioni, rilevare i rischi e confrontare le prestazioni nel tempo.
5. Inserisci i dati in modo coerente per garantire l'affidabilità.
6. Utilizza lo strumento trimestrale o semestrale per un monitoraggio significativo.
7. Personalizza soglie ed etichette per adattarle alle dimensioni e al contesto strategico della tua organizzazione.

Nota finale

"Numbers don't make decisions. People do — but smart people use the right numbers."

CC BY NC

Questo strumento è più di un foglio di calcolo: è un compagno strategico che aiuta i gestori dell'IFP a concentrarsi su ciò che conta di più: crescita sostenibile, realizzazione efficiente e impatto misurabile.

BT4VET
Business Transformation of VET

www.bt4vet.eu

CC BY NC