

MPHIM+: il fattore R

per creare **Ricchezza** nelle imprese

Business Intelligence Software

Digitalizzazione



Versione Professional - P

MPHIM+: il fattore R

R come Redditività

MPHIM+ è un business intelligence software che consente di effettuare l'analisi predittiva della redditività dei prodotti e servizi, informazione indispensabile ai fini dei processi decisionali di livello strategico.

R come Risk

MPHIM+ permette di dotare le PMI degli strumenti necessari per sviluppare l'attività predittiva della crisi resa obbligatoria in capo alle imprese (art. 3 doveri del debitore) dalla nuova legge fallimentare.

Chi siamo

MPHIM+ è il frutto della collaborazione tra professionisti del settore economico-aziendale ed esperti ICT che hanno lavorato insieme per realizzare dei sistemi di business intelligence in grado di sviluppare l'analisi di predittività della redditività e del rischio aziendale. L'obiettivo è quello di fornire alle PMI gli strumenti analitici e decisionali necessari per competere in un sistema economico sempre più dinamico e competitivo, sostenendo, al contempo, la loro trasformazione digitale.

Un metodo in un software

MPHIM+ è oggetto di studio nelle scuole secondarie superiori e nelle università. Diverse le tesi di laurea e le tesine svolte dagli studenti universitari durante il tirocinio curricolare che, insieme alla pubblicazione realizzata in occasione dei corsi di formazione universitari, forma la documentazione scientifica sulla base della quale è stato implementato il dispositivo informatico.

Cosa fa

On line tool (fruibile da qualsiasi apparato , in qualsiasi momento, in qualsiasi luogo) che permette la condivisione delle informazioni strategiche tra il professionista e l'azienda

URTD: UNIQUE REAL TIME DASHBOARD

Calcolo in URTD della sostenibilità in termini di ebt margin e/o ROS delle scelte strategiche relative al prodotto/servizio, prezzi, canali di vendita, tipologie clienti, incentivi ai rivenditori, provvigioni, ordine minimo, trasporti (oltre 10 variabili)

Segmentazione del mercato B2B e B2C e strategie di discriminazione dei prezzi in base al tipo di cliente, ordine minimo, modalità di pagamento e area di mercato in URTD

Strategie di trade marketing (sostenibilità di un canale lungo/corto, incentivi ai rivenditori) in URTD

Ottimizzazione del marketing mix analysis o 4P in URTD

Negoziazioni in URTD (ebt margin/ROS relativo ad una offerta al cliente)

Organizzazione sales network in URTD: sostenibilità economico di una rete vendita da 1 fino a 3 livelli (agent, manager, director).

Budget, analisi di sensitività (what-if) in URTD

Analisi della fattibilità del progetto d'impresa

Prevenzione delle cause della crisi aziendale e definizione delle strategie di intervento (Enterprise risk management)

Un'unica soluzione per tutte le aree aziendali



MARKETING ED EXPORT MARKETING MANAGEMENT

E' uno strumento di marketing ed export marketing management, di ausilio alle scelte di marketing operativo (canali di vendita, canale lungo/corto, pricing, commissioni agenti, promozione delle vendite, ecc..).



STRATEGIA E GENERAL MANAGEMENT

E' uno strumento di business intelligence di supporto alle decisioni strategiche della direzione generale



ORGANIZZAZIONE

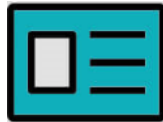
Ottimizza la pianificazione delle risorse organizzative e migliora la qualità nella gestione della rete vendita.



PROGRAMMAZIONE, AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO

Consente di ottimizzare al massimo tutte le risorse aziendali, veicolandole verso maggiori obiettivi redditività

Strumento di supporto nei processi di internazionalizzazione delle imprese e nelle attività di business planning



BUSINESS PLAN

In relazione alle attività di business planning, permette realizzare l'analisi di sensitività (ipotizzare i diversi scenari che si possono configurare con riferimento alle principali variabili, sviluppando le prospettive economico-finanziarie di piano con un approccio di tipo WHAT-IF) ed i principi di coerenza, attendibilità e trasparenza.



INTERNAZIONALIZZAZIONE

E' uno strumento di business intelligence a supporto delle decisioni strategiche di delocalizzazione e sub-contrattazione (accordo per l'acquisto del prodotto finale da un produttore estero che vanta costi di produzione più bassi).

Strumento di supporto nelle attività di enterprise risk management



CRISI E RISANAMENTO D'IMPRESA

MPHIM+ permette l'adozione delle misure idonee a rilevare eventuali disfunzioni aziendali che possono degenerare in uno stato di crisi (prevenzione della crisi), favorendo l'assunzione di idonee iniziative (art. 3 del Codice della Crisi e dell'Insolvenza).

Digitalizzazione dell'impresa

MPHIM+ consente la digitalizzazione dell'impresa, coinvolgendo tutte le funzioni organizzative interne, nonché i clienti e la forza vendita per garantire la reattività richiesta oggi dal mercato: condivisione delle informazioni, capacità di negoziazione, gestione di sconti, offerte e omaggi in tempo reale sono le sfide che bisogna sapere raccogliere quotidianamente e per le quali attrezzarsi.

MPHIM+, in particolare, consente:

- la possibilità di realizzare **negoziazioni in real time** (canvas, offerte 3x2, omaggi, ecc...) senza perdere di vista la redditività aziendale;
- la possibilità di **pianificare le strategie di marketing sul mercato nazionale ed internazionale**;
- di individuare le condizioni commerciali che permettono di raggiungere gli **obiettivi di natura economica** (prezzo, ordine min., ecc.).

Il sistema organizzativo ibrido di MPHIM+

In assenza di management o di personale esperto, MPHIM+ sostiene il passaggio dalla impresa monocratica ad una struttura organizzativa di tipo ibrido nella quale il consulente esterno è in grado di supportare l'imprenditore sia nelle attività di supporto alla crescita, sia nell'implementazione delle attività di enterprise risk management, così come richiesto dalla legge.

Impresa monocratica



Struttura organizzativa ibrida



MPHIM+

A chi si rivolge:

Imprese b2b:

- Imprese agricole, manifatturiere (artigianali e industriali), di servizi, grossisti e loro reti e consorzi;

Professionisti e manager esterni:

- commercialisti, consulenti del lavoro, agronomi, ingegneri gestionali, consulenti di direzione per l'applicazione del business intelligence software nelle imprese b2b.

Importanza del fattore **R**reddito: la sottile linea di demarcazione tra crisi e crescita.

Il margine di reddito operativo sulle vendite delle imprese italiane è pari a **4,1%** (fonte Ufficio Studi CCIAA di Roma) e richiede il massimo livello di attenzione da parte delle stesse, dal momento che il **23,6%** del campione risulta in perdita.

Le imprese b2b possono intervenire sul fattore **R** attraverso una serie di leve: prezzi, ordine minimo, trasporti, incentivi ai rivenditori, incentivi ai venditori, ecc...

Prodotto X

Full cost: €. 10,00

Prezzo di listino: €. 30,00

Customer	Discount	Sales Price	Quantity	Total Amount	Sales Network	Sales Price Margin Amount & %
					Agent	
					100.00	
Wholesaler +	65% ▾	10,5000	75000	787.500,0000	19.687,5000 2.500%	17.797,5000 2.26%
wholesalers_01	64% ▾	10,8000	75000	810.000,0000	19.683,0000 2.430%	40.338,0000 4.98%



Un aumento del prezzo di €. 0,30 (**pari al 2,8%**), determina un **aumento dell'utile del 126,64%**, da €. 17.797,50 ad €. 40.338,00, ciò significa che un aumento del prezzo di €. 0,03 (pari circa allo 0,3%), determina un aumento del reddito del 13%

Ogni €. 0,03 (0,3%)  + Reddito +13%



Prodotto: X

Full cost: euro 2,00

Price list: euro 6,09



Customer	Min. Order	Final Discount	Sales Price	Quantity	Total Amount	Management Amount & %	Sales Network: Amount & %	Network	Sales Price Margin Amount & %
								Agent	
								100.00	
Retail Chain +	1 pallet: 900 kg	56.00%	2,6796	900	2.411,6400	85,1309 3.53	192,9312 8.00%	192,9312 8.000%	333,5779 13.83%
Ho.re.ca +	60	53.00%	2,8623	60	171,7380	20,6086 12.00	22,3259 13.00%	22,3259 13.000%	8,8035 5.13%

Senza strumenti di business intelligence è difficile individuare eventuali canali di vendita a bassa redditività.

Prodotto: X

Full cost: euro 3,35

Price list: euro 10,50

Customer	Min. Order	Final Discount	Sales Price	Quantity	Total Amount	Network Management Amount & %	Sales Network: Amount & %	%	Ros
								Agent	
								100.00	
wholesaler_1  Remove	1 pallet: 600	62.38%	3,7808	600	2.268,4860	60,2396 2.6555	68,8372 3.03%	68,8372 3.035% 55,9652 2.467%	129,4091 5.70%
wholesaler_2  Remove	1 pallet: 648	62.38%	3,7808	648	2.449,9649	60,2397 2.4588	68,8734 2.81%	68,8734 2.811% 55,9946 2.286%	150,0517 6.12%

Senza strumenti di business intelligence è difficile ottimizzare i trasporti: un **aumento dell'ordine minimo di 48 unità**, limite entro il quale non varia la tariffa, genera un **aumento del ROS del 7,37%** (da 5,70% al 6,12%), mantenendo inalterate le commissioni agenti sull'ordine minimo.



Product Info

Last Updated: 25-01-2019 09:31:35

Product Name: X

Product Code: x

Price Calculation

Industrial Cost

3.3500

Price List: €10,0500

CPT - Carriage Paid To

Customer	Min. Order	Final Discount	Sales Price	Quantity	Total Amount	Network Management Amount & %	Sales Network: Amount & %	%	Ros
								Agent	
								100.00	
wholesaler_2 	1 pallet: 648	62.38%	3,7808	648	2.449,9649	60,2397 2.4588	68,8734 2.81%	68,8734 2.811% 55,9946 2.286%	150,0517 6.12%

Product Info

Last Updated: 25-01-2019 09:31:35

Product Name: X

Product Code: x

Price Calculation

Industrial Cost

3.3200

Price List: €10,0496

CPT - Carriage Paid To

una riduzione del costo

industriale da €. 3,35 ad €.

3,32, (-0,90%) ha un effetto sul

ROS +12,74%.

Customer	Min. Order	Final Discount	Sales Price	Quantity	Total Amount	Network Management Amount & %	Sales Network: Amount & %	%	Ros
								Agent	
								100.00	
wholesaler_2 	1 pallet: 648	62.38%	3,7807	648	2.449,8771	60,2915 2.461	69,0620 2.82%	68,8734 2.811% 55,9946 2.286%	169,1636 6.90%

MPHIM+ Academy

MPHIM+ è anche utilizzato come **strumento didattico** durante i corsi di formazione e le lezioni aperte tenute presso le università e nei corsi di formazione rivolti ai professionisti, imprenditori e management delle imprese.

E' stato rilevato come l'utilizzo di MPHIM+, durante le attività formative, abbia contribuito ad accelerare l'acquisizione delle conoscenze da parte dei partecipati in materia di:

- Strategie e general management;
- Marketing ed export marketing management;
- Programmazione, amministrazione, finanza e controllo;
- Organizzazione aziendale.

Le basi teoriche di MPHIM+: 5 modelli in un software



Trade marketing model: permette di sviluppare le strategie di marketing nei confronti dei rivenditori. *Fornari, 1990 - Univ. Cattolica di Milano.*



Marketing mix model: ottimizzazione degli elementi del marketing mix o 4P. *McCharty, 1960 - Harvard Business School.*



Network marketing model: sviluppo della rete di venditori secondo la sequenza di Fibonacci. *Castello, 2015 - Univ. Luigj Gurakuqi, Shkodres*



Management model: scelte consapevoli rispetto agli obiettivi prefissati. *Birkinshaw, 2014 Professor of Strategy and Entrepreneurship at London.*



Business model: permette di ottimizzare il modo in cui l'azienda sviluppa il proprio business e realizza valore per i clienti, la proprietà, i dipendenti ecc. *Birkinshaw, 2014.*



COPYRIGHT

ISBN 978-88-98351-92-3

SIAE 011413 - D010526

I diritti e i copyright relativi a MPHIM+, la documentazione elettronica e l'eventuale materiale stampato accluso e qualsiasi copia del Prodotto Software sono di proprietà di Nicolò Castello CF: cstncl69m25d907i. Il titolo e i diritti sulla proprietà intellettuale relativi a contenuti cui l'Utilizzatore può accedere mediante l'utilizzo di MPHIM+ è di proprietà del Titolare e possono essere tutelati dal copyright o da altre leggi e trattati sulla proprietà intellettuale.