

AZIENDA S.P.A.

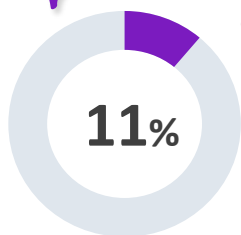
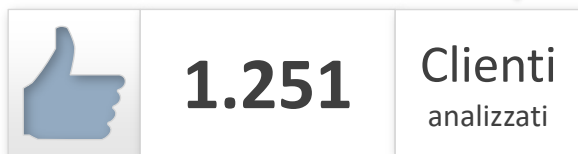
Elaborazione di Gennaio 2019

 Cerved
on marketing
services

 business predictor

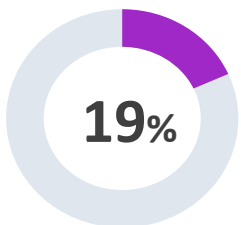
I clienti di AZIENDA S.P.A.

Uno sguardo ragionato sui clienti in portafoglio e al mercato



Concentrazione

Percentuale dei clienti che sviluppa circa l'80% del fatturato totale

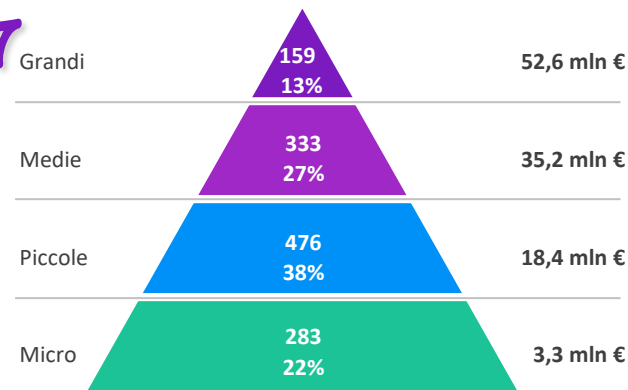


Regione Top

Percentuale del fatturato sviluppato dalla regione con il maggior numero di clienti attivi: **PIEMONTE**

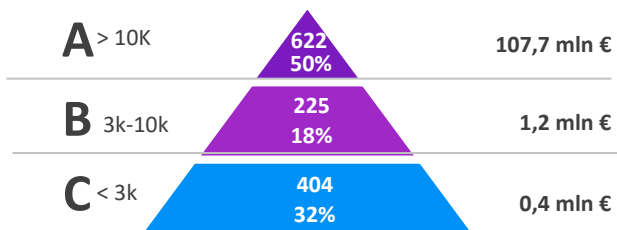
Dimensione

Distribuzione dei clienti in portafoglio e del fatturato realizzato, in base alle classi dimensionali definite dall'UE



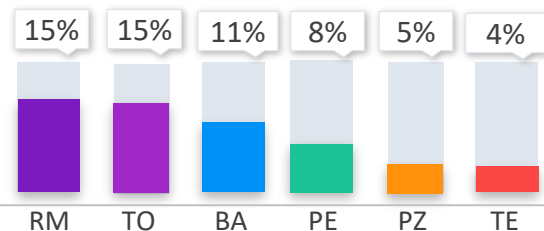
Informazione su addetti e fatturato non disponibile per n aziende

Cluster definiti dal cliente



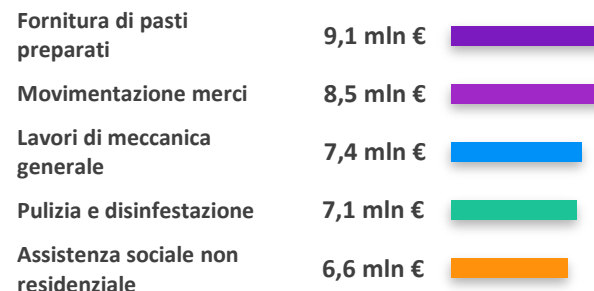
Province Top

Province in cui si realizza la maggior quota di fatturato.

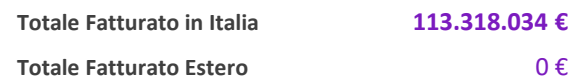


Settori merceologici

Principali settori merceologici per fatturato generato in Italia.



Italia vs estero



39

Clienti a rischio default

Aziende nel portafoglio clienti ad alto rischio default

Il mercato

29.996

Aziende simili a quelle presenti in portafoglio

Numero di aziende in Italia con caratteristiche simili a quelle delle aziende attualmente in portafoglio

25.6

Lavori di meccanica generale

Settore Ateco più attrattivo per potenziale di crescita

120

Aziende nel tuo stesso settore in Italia

Aziende potenziali concorrenti

Distribuzione per macro area geografica

Per ciascuna delle 4 macro aree sono riportati l'attuale numero di clienti e il numero di aziende simili.

Le aziende simili sono definite in base alle caratteristiche strutturali, territoriali e dimensionali delle aziende attualmente in portafoglio.

Macro area

in cui si sviluppa la maggior presenza

37%

Concentrazione dei clienti nella principale macro area

3,5%

Penetrazione nella principale macro area. E' calcolata come rapporto tra il numero dei clienti attuali e la somma tra il numero di aziende simili e quello dei clienti attuali

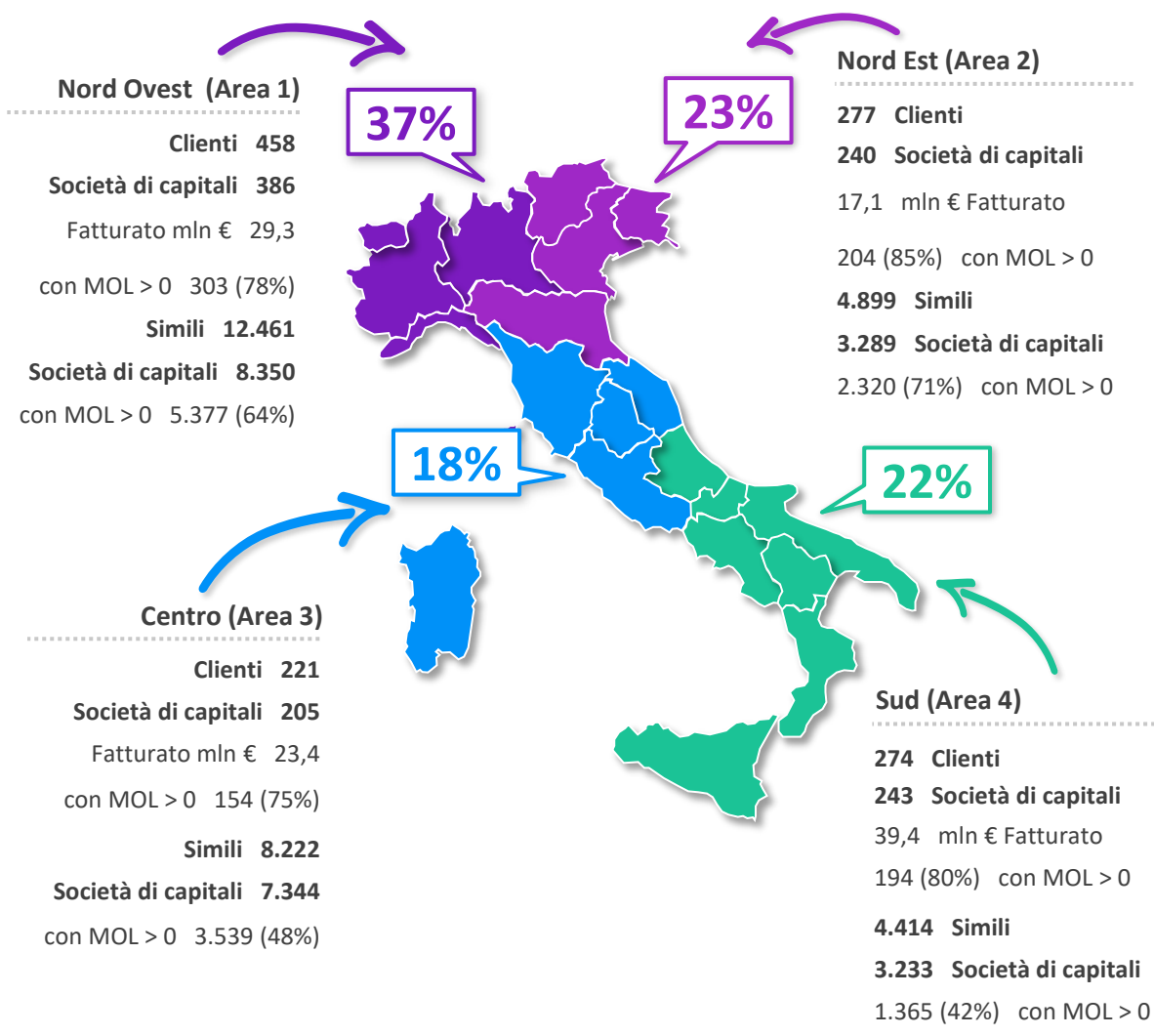
12.461

Aziende similipresenti nella principale macro area

29,3 mln €

Fatturato sviluppato nella principale macro area

Percentuale dei clienti per macro area geografica

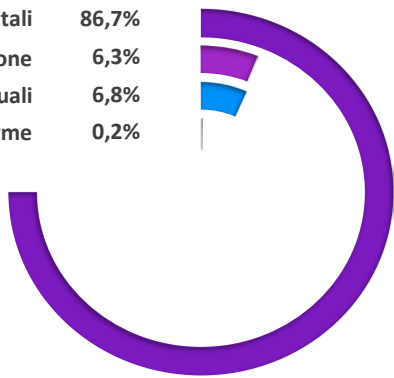


Conoscere prospect qualificati può rendere molto efficaci le azioni di vendita

Analisi del portafoglio

Forme giuridiche

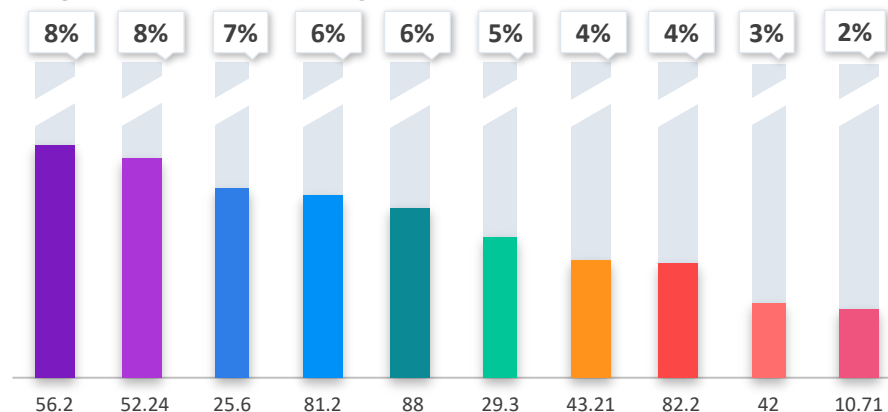
Società di Capitali	86,7%
Società di Persone	6,3%
Ditte Individuali	6,8%
Altre forme	0,2%



Settori Merceologici

Principali settori merceologici in termini di fatturato generato in Italia

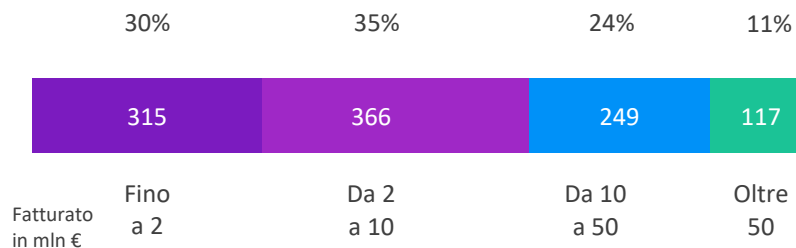
Il fatturato sviluppato sui primi 10 settori presenti nel portafoglio ammonta a 58,7 mln € pari al 54% del fatturato totale



Descrizione dei settori in Appendice

Classi di fatturato

Suddivisione delle società di capitali analizzate in base al fatturato



L'informazione sul fatturato non è disponibile per 37 società di capitali

Anni di attività

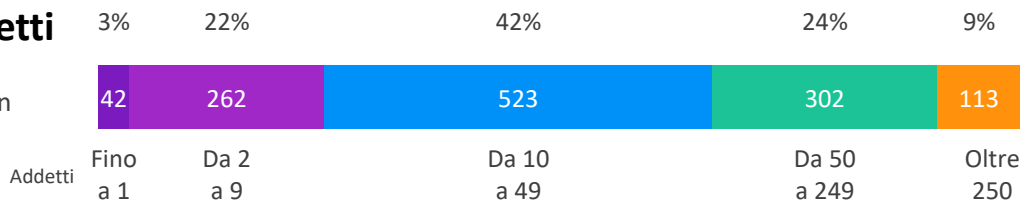
Suddivisione delle aziende analizzate in base al numero di anni di attività sul mercato



i dati sono riferiti alle aziende operative del portafoglio.

Classi di addetti

Suddivisione delle aziende analizzate in base al numero di addetti registrati



L'informazione sugli addetti non è disponibile per 9 aziende

Analisi ABC definiti dal BP

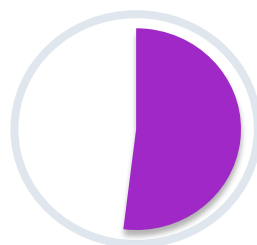
		<u>% clienti</u>	<u># clienti</u>
A	Cluster dei clienti Grandi Comprende i clienti (ordinati per fatturato decrescente) che sviluppano l' 80% del fatturato totale	11,4%	143
B	Cluster dei clienti Medi Comprende i clienti (ordinati per fatturato decrescente) che sviluppano un ulteriore 15% del fatturato totale	21,7%	271
C	Cluster dei clienti Piccoli Comprende i clienti (ordinati per fatturato decrescente) che sviluppano l'ultimo 5% del fatturato totale	66,9%	837

I clienti appartenenti ai cluster A, B, C dal BP sviluppano rispettivamente l'80%, il 15% e il 5% del fatturato totale.

In generale, in un portafoglio ben bilanciato circa il 20% dei clienti totali dovrebbe appartenere al **cluster A** (criterio di Pareto).

Il **cluster C** merita un'attenzione particolare: se i clienti piccoli sono particolarmente numerosi, gli alti costi di gestione potrebbero non essere premiati da un corrispondente fatturato.

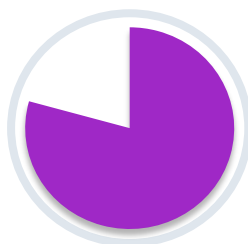
Indicatori di crescita



Percentuale dei clienti che presentano un fatturato che cresce almeno del 5% rispetto all'anno precedente

564

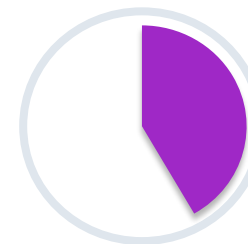
Clienti pari al **52,0%**



Percentuale dei clienti che presentano un Margine Operativo Lordo positivo nell'ultimo anno

858

Clienti pari al **79,2%**



Percentuale dei clienti che non presentano una riduzione del numero di dipendenti rispetto all'anno precedente

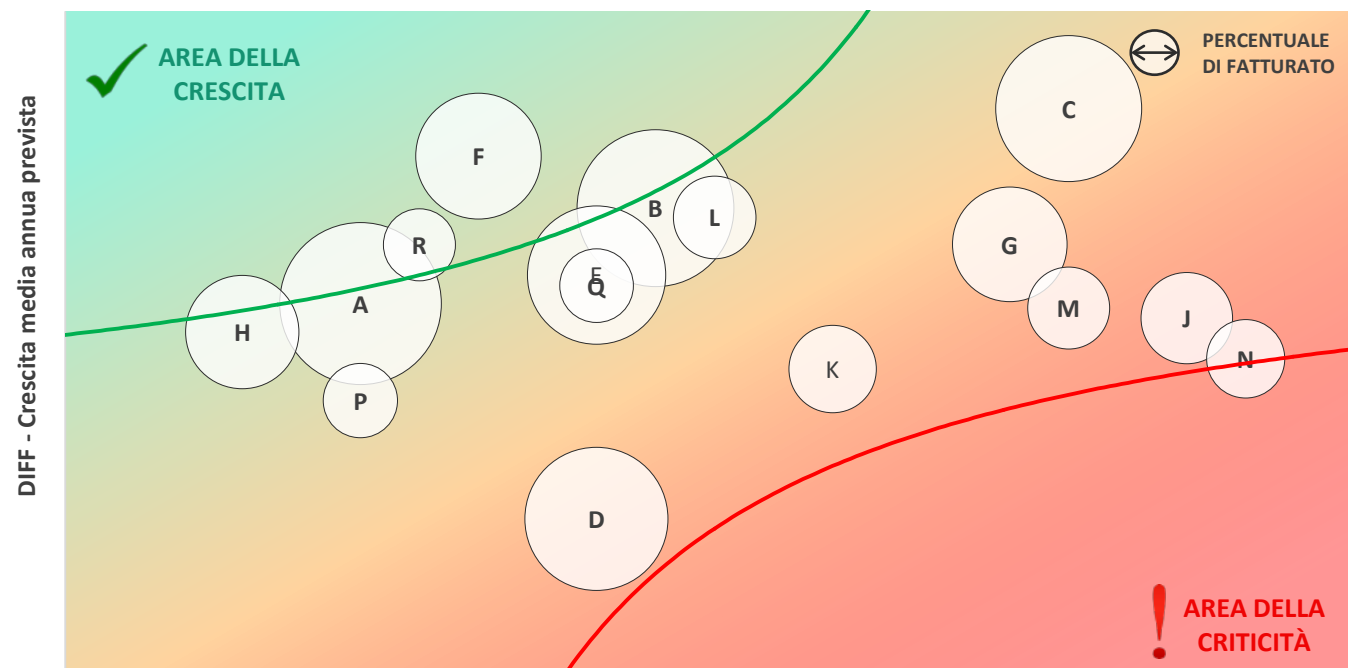
449

Clienti pari al **41,4%**

Rilevazioni dai dati di bilancio relativi alle sole società di capitali con sede legale in Italia. I dati si riferiscono alle annualità 2016 e 2017.

Trend dei Settori per fatturato aggregato

Valuta il tuo rischio - opportunità di business



DIFF - Crescita media annua prevista

DIR - Rischio di business

Crescita e portafoglio

4,3%

Tasso di crescita previsto per il settore con le migliori prospettive di sviluppo presente nel portafoglio clienti

Per il settore in cui si sviluppa la maggior quota di fatturato

2,0%

Tasso di crescita medio previsto per il prossimo biennio

0,56

Indicatore di rischio settoriale per chi opera in questo settore

L'ampiezza delle bolle indica la **somma dei fatturati** delle aziende in portafoglio operanti nel settore.



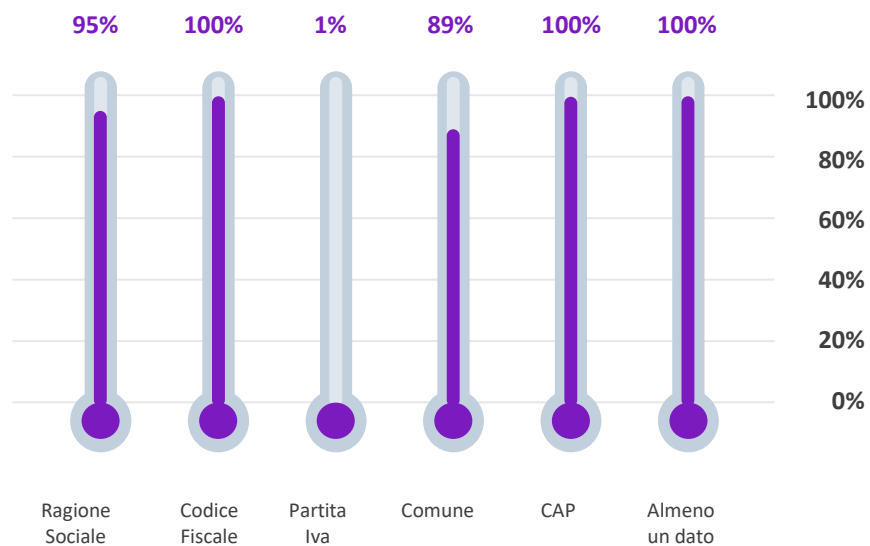
Conoscere anche altri settori non rappresentati può portare a interessanti opportunità non ancora sfruttate

A 56.2	Fornitura di pasti preparati	J 42	Ingegneria civile
B 52.24	Movimentazione merci	K 10.71	Produtz e dettaglio pane e pasticceria
C 25.6	Lavori di meccanica generale	L 52.29.22	Logistica distribuzione merci
D 81.2	Pulizia e disinfestazione	M 25.11	Strutture metalliche
E 88	Assistenza sociale non residenziale	N 41.2	Costruzione di edifici
F 29.3	Parti e accessori autoveicoli	P 81.1	Gestione degli edifici
G 43.21	Installazione di impianti elettrici	Q 28.3	Macchine agricoltura e silvicoltura
H 82.2	Attività dei call center	R 26.51	Strumenti di misurazione

Aziende con attività economiche simili potrebbero essere state aggregate nello stesso codice ATECO ai fini dell'analisi.

Analizza la qualità delle tue informazioni

I termometri evidenziano la differenza in percentuale tra i dati presenti nel file inviato e le informazioni ufficiali di Cerved



Presenza del dato nel file di input



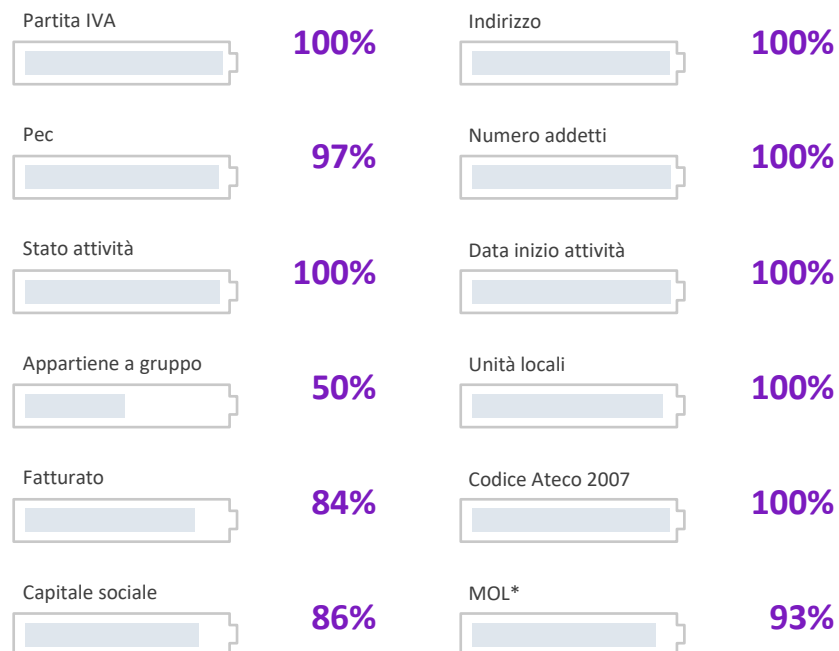
Totale record inviati **1.291**

Aziende analizzate **1.251**

- 0 Record non validi
- 0 Aziende estere
- 21 Record non associati
- 19 Aziende non operative
- 0 Codici fiscali duplicati

Potenzia la conoscenza sui tuoi clienti

Le percentuali identificano le informazioni che potresti aggiungere sulle aziende in portafoglio



* La copertura si riferisce alle sole società di capitali



Efficaci azioni commerciali partono dall'analisi approfondita del profilo dei propri clienti