

IMP srl



EARLY
WARNING
EUROPE

Vito Scilabra – Amministratore

**David Kidd – Mentor / International Development
Consultant**

Co-funded by the COSME programme
of the European Union



Vito Scilabra

Fondatore e Amministratore IMP srl

Altro su di me: 40 anni, padre di due bambine, presidente della cooperativa sociale Mekit
Socio e fondatore del consorzio Soligena

IMP srl



DAL 2002

Commercializziamo, noleggiamo e manutenzioniamo sistemi, macchinari e prodotti per la pulizia professionale e industriale.

Siamo specializzati in formazione e consulenza al cliente. Collaboriamo nella stesura di progetti tecnici e capitolati di pulizia.

I clienti ai quali ci rivolgiamo operano nei settori:

- **Facility Management** - Imprese di pulizia e servizi
- **Ho.re.ca.** - Hotel, ristoranti, ristorazione collettiva
- **Sanità** - Case di riposo, ospedali, centri diagnostici
- **Enti pubblici** - Case di riposo, ospedali, centri diagnostici
- **Industrie** - Siti produttivi, aree commerciali, parcheggi



Come ho conosciuto il progetto Early Warning

Nel 2018 io compio 40 anni

Nel 2018 la IMP entra nei suoi primi 15 anni...

Il 2017 è stato l'anno giusto per una buona riflessione sul futuro!!!

IMP – Intervento Progetto Early Warning

STRATEGIA AZIENDALE

Siamo l' Udinese che gioca la Champions League... Come rendere sostenibile questa situazione?

PROCESSI AZIENDALI

Migliorare e razionalizzare:

- Area tecnica
- Acquisti
- Vendite



David Kidd

International Development Consultant

Consulenza Manageriale | Consulenza Direzione Commerciale

Esperienze: Direzione Generale, Commerciale, Direzione di Business Unit
Aziende multinazionali e PMI
Settori B2B, B2BC

Meccatronica | Agroalimentare | Office Equipment | Elettronica | Tecnologie per Banche | Tessile



EARLY
WARNING
EUROPE



Co-funded by the COSME programme
of the European Union



OBIETTIVI...

STRATEGICI

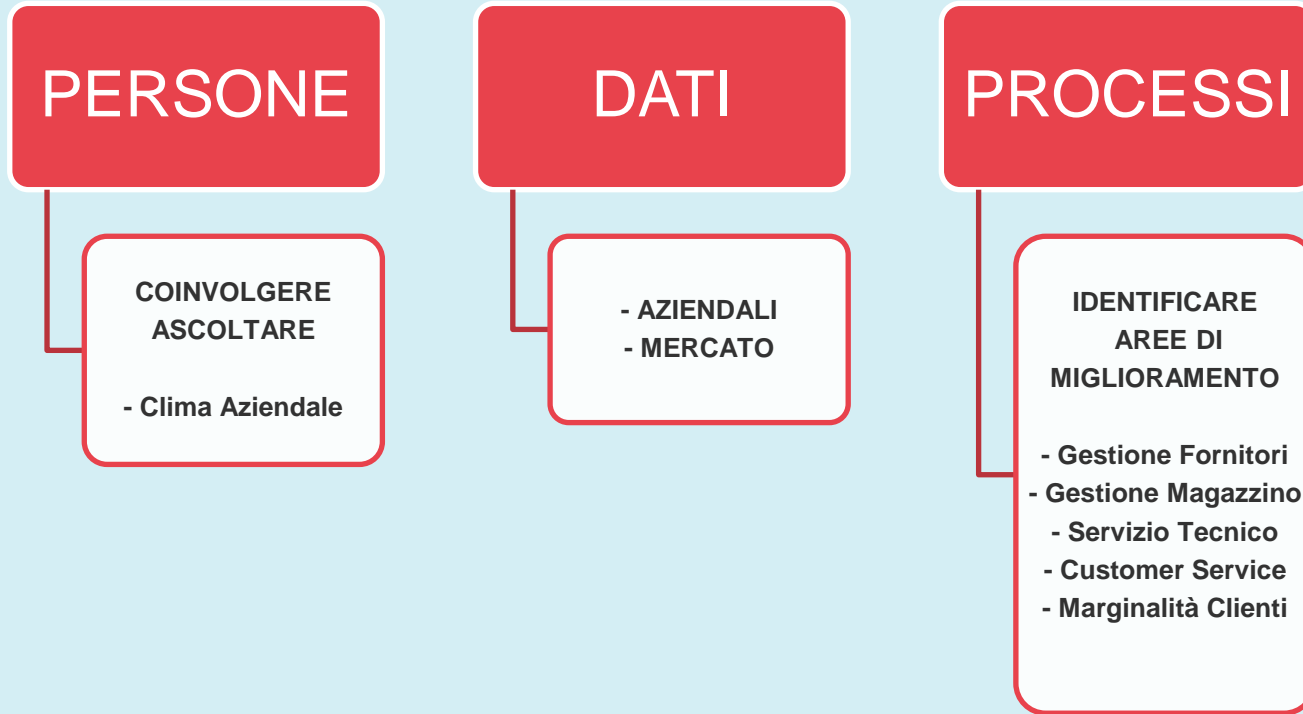
- Chiarire la Futura Direzione Aziendale
- Avere Vantaggio Competitivo



OPERATIVI


- Migliorare l'Efficienza
- Aumentare le Performance
- Introdurre dei KPI
- Sistema di Management Control

APPROCCIO...



IL PERCORSO.....

- 3 mesi
- 7 incontri
- 25 / 30 ore di lavoro



Giugno
2 incontri

Luglio
3 incontri

Settembre
2 incontri



IL PERCORSO – 7 INCONTRI

EARLY
WARNING
EUROPE

**MODELLO DI
BUSINESS**

**ANALISI
FINANZIARIE**

**ANALISI
COMMERCIALE
/ DI MERCATO**

**ANALISI
SWOT**



IL PERCORSO – 7 INCONTRI

EARLY
WARNING
EUROPE

MODELLO DI
BUSINESS

ANALISI
FINANZIARIE

ANALISI
COMMERCIALE
/ DI MERCATO

ANALISI
SWOT

**STRATEGIA
E INIZIATIVE
2018**



AREE CRITICHE

Marginalità

Area Tecnica

Struttura Commerciale

Marketing Automation

E-Commerce

Alleanze



ACTION PLAN

2018

Iniziative per Area



Benefici del progetto:



**Strategia generale:
Focus su alleanze
future**



**Logistica e acquisti:
Implementato sistema
sul livello di servizio**



**Vendite: Controllo
marginalità su
singola riga**



**Area tecnica:
Report prestazioni
singolo tecnico**



**Area tecnica:
Fogli lavoro
elettronici**



**Vendite: Report su
andamento New
Business**