

CONTRATTO DI CONSULENZA PER LA CREAZIONE DI UN CRUSCOTTO DI CONTROLLO AZIENDALE

Tra (Cliente dell'affiliato), con sede legale in Via _____, a _____ (),
P.I.: _____, rappresentata dal legale rappresentante _____
nato a _____ il _____ e residente a
_____ () in Via _____,
C.F.: _____ (d'ora innanzi denominata «**Parte committente**»)

E

Il/La (**Consulente**), con sede in _____, _____, C.F. e P.I.
_____, rappresentata _____, (d'ora innanzi denominata
«**(Consulente)**»)

premesse

- Che è intenzione di **Parte committente** usufruire del pacchetto di servizi di consulenza aziendale offerto da (**Consulente**) denominato "Cruscotto di Controllo";
- Che la (**Consulente**) possiede, direttamente tramite la propria struttura o indirettamente tramite strutture terze della cui collaborazione si avvale, le competenze professionali per fornire tale servizio, ed è interessato e disponibile a collaborare con la Committente.

con il presente contratto si conviene e si stipula quanto segue

Articolo 1 - Oggetto del contratto

Parte committente affida alla Consulente, che accetta, l'esecuzione di servizi di consulenza aziendale finalizzati all'introduzione all'interno dell'Azienda **Parte committente** di un piano di lavoro denominato "Cruscotto di Controllo". Questo piano di lavoro sarà impostato e gestito, su indicazioni fornite da (**Consulente**), nell'Azienda **Parte committente**, con l'intento di permettere a parte committente la possibilità di compiere i seguenti interventi nell'area del:

Controllo Economico al fine di

- Quantificare i costi giornalieri totali;
- Quantificare l'utile o perdita giornaliera effettiva;
- Determinare il costo dei prodotti;
- Fissare il margine di contribuzione, per tipologia di prodotto, dell'azienda;
- Individuare i clienti più redditizi e meno (in base ai quali si potrà ottimizzare anche il supporto ai clienti ed il customer care);
- Stabilire la convenienza a produrre all'interno o all'esterno dell'azienda;
- Individuare se convenga (o non convenga) mantenere un prodotto in portafoglio;
- Fissare i prezzi di vendita;
- Redigere il budget previsionale economico finanziario;
- Ridurre i costi fissi con lo 0 base budget;
- Redigere un piano di Programmazione Fiscale (Tax-planning);
- Analizzare gli scostamenti tra previsionale e consuntivo.

Controllo Finanziario al fine di

- Valutare la necessità di redigere dei piani di ristrutturazione degli eventuali debiti;
- Analizzare dell'equilibrio fra le fonti di finanziamento ed investimenti;
- Redigere di budget mensili, trimestrali, semestrali ed annuali di cassa, riassumendo e prevedendo entrate ed uscite.

Orientamento verso il cliente al fine di

- Studiare e rilevare le attività che influiscono sulla fidelizzazione del cliente e sull'acquisizione di nuovi clienti;
- Poter redigere un piano di marketing;
- Progettare delle azioni di marketing individuate dal piano di marketing;
- Studiare delle soluzioni e delle strategie di web marketing;
- Elaborare e costruire un sistema di indicatori che segnalano il livello di orientamento al cliente dell'azienda. Es: - % mensile nuovi clienti su clienti totali - % ritorno clienti - % ritorno nuovi clienti - n° di contestazioni settimanali - ecc...

Miglioramento dei processi interni al fine di

- Studiare e successivamente rilevare le attività necessarie al continuo miglioramento dei processi interni (approvvigionamento, produzione, amministrazione, etc) in base alle caratteristiche ed alle esigenze della azienda cliente;
- Elaborare e costruire degli indicatori che segnalino lo stato del clima interno dell'azienda. Es: - n° conflitti tra dipendenti - n° di proposte di miglioramento provenienti da collaboratori - ecc...

Attività di programmazione strategica del futuro aziendale al fine di

- Gestire l'eventuale passaggio generazionale per favorire il passaggio dell'azienda a figli e/o familiari, con l'individuazione delle soluzioni, anche societarie, che abbiano il minor impatto economico e finanziario;
- Analizzare il mercato con conseguente ricerca di nuovi mercati;
- Progettare nuovi prodotti;
- Costruire un sistema di indicatori che misurino l'attenzione che l'azienda sta ponendo sugli aspetti innovativi che determinano il suo futuro. Es.: - n° di nuovi prodotti in progettazione - n° di modifiche e/o miglioramenti fatti su vecchi prodotti - n° di ricerche di mercato effettuate – ecc..

La consulenza prestata da parte consulente consentirà a parte committente di costruire un cruscotto di controllo del tipo di quello allegato al numero 1 del presente contratto.

Articolo 2 - Responsabile della consulenza e Modalità di Effettuazione

(Consulente) designa il _____ quale responsabile tecnico dell'esecuzione della consulenza oggetto del contratto.

L'eventuale sostituzione del responsabile tecnico della consulenza da parte di **(Consulente)** dovrà essere approvata da **Parte committente**, mentre la sostituzione del referente di **Parte committente** potrà avvenire su semplice designazione della stessa **Parte committente** da comunicare a **(Consulente)** per iscritto.

(Consulente) per l'esecuzione del presente contratto potrà avvalersi della consulenza e della collaborazione esterna di terzi professionisti o aziende che operano nel settore del web marketing.

Articolo 3 – Obblighi del committente

Parte committente designa quale proprio referente per ogni attività o questione inerente alla esecuzione della consulenza il Sig. _____.

Sarà specifico obbligo della parte committente rendersi disponibile alla massima collaborazione con la (Consulente).

Articolo 4 - Tempi e durata dell'esecuzione della consulenza e

Il presente accordo ha la validità di un anno e si intenderà rinnovato di anno in anno qualora una delle parti non comunichi all'altra la propria volontà di recedere a mezzo raccomandata almeno tre mesi prima della scadenza.

Resta inteso che lo **(Consulente)** sottoporrà a **Parte committente**, per la relativa approvazione, tutti quegli elementi del progetto che fanno riferimento all'immagine ed alla filosofia aziendale.

Parte Committente se entro 30 giorni dall'inizio del servizio non si troverà soddisfatta PER QUALSIASI MOTIVO del lavoro di (consulente) potrà scindere unilateralmente il presente contratto e parte consulente dovrà restituire tutti i pagamenti che nel frattempo avrà fatto.

Articolo 5 – Corrispettivo e Modalità di pagamento

Parte committente si impegna a versare a **(Consulente)**, a titolo di corrispettivo, tutto compreso, per l'esecuzione per un anno dei servizi di consulenza oggetto del presente contratto una somma mensile di Euro 500,00 più Iva. Per ogni eventuale visita presso l'azienda committente da parte del **(Consulente)** saranno addebita Euro _____ + Iva a titolo di rimborso andranno da aggiungersi al corrispettivo totale delle prestazioni svolte. Inoltre viene garantita per tutta la durata del contratto, l'assistenza telefonica, via fax, via e-mail e/o videoconferenza completamente gratuita.

Articolo 6 – Segretezza e Collaborazione

(Consulente), nella persona del Responsabile tecnico, nel periodo di vigenza del contratto, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto, per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati da **Parte committente** in virtù del presente contratto.

(Consulente), sottoporrà a Committente, per la relativa approvazione, tutti quegli elementi del progetto che fanno riferimento all'immagine ed alla filosofia aziendale (immagine coordinata, posizionamento marketing della location, servizio ai clienti ecc.)

Parte committente, analogamente, è tenuta ad osservare il segreto nei confronti di qualsiasi persona non coinvolta nell'attività di consulenza oggetto del presente contratto per quanto riguarda fatti, informazioni, cognizioni e documenti, di cui fosse venuta a conoscenza o che le fossero comunicati dallo stesso Responsabile tecnico, o dai suoi collaboratori, in virtù del presente contratto, e che non costituiscano l'oggetto del contratto stesso.

Parte committente, si impegna a rispettare le direttive impartite dal Responsabile tecnico dei servizi di consulenza.

Articolo 7 – Utilizzazione, pubblicazione e garanzia dei risultati

Parte committente potrà liberamente utilizzare le relazioni e/o i risultati derivanti dall'attività oggetto del presente contratto, fermo restando che, salvo specifici accordi scritti tra le parti, è escluso l'utilizzo del nome di **(Consulente)** per scopi pubblicitari.

(Consulente), nella persona del Responsabile tecnico, potrà liberamente e gratuitamente utilizzare, ma solo per proprio uso interno, detti risultati. Essa non potrà farne, in tutto o in parte oggetto di pubblicazione senza la preventiva autorizzazione scritta di **Parte committente**, che non sarà irragionevolmente negata e sarà legata a strette considerazioni sulla tutelabilità e sfruttamento della proprietà intellettuale e allo sviluppo industriale di detti risultati.

(Consulente), non garantisce il raggiungimento di nessun risultato economico e finanziario da parte dell'Azienda di **Società committente**, in quanto questi dipenderanno anche dalle capacità di **Parte committente**, di porre in essere i consigli e gli strumenti forniti da **(Consulente)**.

Articolo 8 - Trattamento dei dati personali

(Consulente) provvede al trattamento, alla diffusione ed alla comunicazione dei dati personali relativi al presente contratto nell'ambito del perseguimento dei propri fini istituzionali e di quanto previsto dal proprio Regolamento emanato in attuazione della legge n. 675/96, recante «Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali».

Parte committente si impegna a trattare i dati personali provenienti da **(Consulente)** unicamente per le finalità connesse all'esecuzione del presente contratto.

Articolo 9 - Controversie

Per ogni controversia che dovesse sorgere in relazione alla esecuzione del presente contratto sarà competente il foro di xxxxxxxxx.

xxxxxxxxxxxx, li










(Consulente)











Parte Committente







(Il Legale Rappresentante o il Titolare)

ALLEGATO 1

esempio di report del Cruscotto:

Prospettiva Economico-Finanziaria				
Obiettivo	Indicatore	Punteggio	Status	Giudizio
Budget previsionale e consuntivo	Utile o perdita giornaliera	Margine di contribuzione lordo + 4.500€		I costi fissi ammontano a 4.100€ giornalieri, va bene
	Utile o perdita settimanale	Margine di contribuzione lordo + 28.000€		I costi fissi ammontano a 33.000€ settimanali, non c'è la copertura
	Utile o perdita mensile	Margine di contribuzione lordo + 120.000€		I costi fissi ammontano a 115.000€ mensili, migliorabile
	Utile o perdita annuale	Margine di contribuzione lordo + 1.500.000€		I costi fissi ammontano a 1.580.000€ annuali, non c'è la copertura
Saldo di cassa: sunto e previsioni	Saldo di cassa mensile	+ 44.000 €		Ok
	Saldo di cassa trimestrale	+ 1.000 €		Siamo al limite
	Saldo di cassa semestrale	+ 30.000 €		Capiente ma siamo al limite
	Saldo di cassa annuale	+ 205.000 €		Ok
Programmazione e riduzione costi	Analisi scostamento tra previsione e consuntivo	9 su 40		Male, 9 costi su 40 stanno andando fuori budget

Rating Basilea 2	punteggio derivante da modello di Rating B&P	60 su 100		Rating aziendale positivo ma in diminuzione rispetto all'anno precedente
Prospettiva Cliente				
Obiettivo	Indicatore	Punteggio	Status	Giudizio
Aumentare soddisfazione clientela	Risultato questionario customer satisfaction	6 su 10		Troppi clienti non soddisfatti
	% di commesse realizzate nei tempi	3 su 5		Rischio di lamentele ed inefficienze
	Tempo medio inizio dei lavori	2 giorni		Buona celerità
	% di contestazioni per ogni lavoro	10%		Migliorabile
Aumentare fedeltà del cliente	n. di mesi in media che non riacquista dalla mia azienda	2,2		Date le caratteristiche del prodotto siamo nella norma
Prospettiva processi interni				
Obiettivo	Indicatore	Punteggio	Status	Giudizio
Migliorare gestione commerciale	n. clienti persi	26		Attenzione alle cause
	n. clienti acquisiti	14		Pochi rispetto ai persi
Ottimizzare magazzino ed approvvigionamento	n. di volte senza merce in magazzino	2		Buona capacità previsionale negli approvvigionamenti
Aumentare la produttività	marginale di contribuzione settimanale per dipendente	3.700 €		Scarsa produttività

	tempo medio perso a causa di errori	2 h settimanali		Tempo ragionevole
Prospettiva apprendimento e sviluppo				
Obiettivo	Indicatore	Punteggio	Status	Giudizio
Aumentare professionalità degli operatori	n. ore per corsi di formazione	12 anno		Nella media
	turn over del personale	3%		Buona stabilità del personale
Aumentare la motivazione di lavoratori	n. di lamentele e discussioni con i dipendenti	2		Buono il clima e lo spirito di squadra
Innovazione	% fatturato spesi in R&D (ricerca e sviluppo)	0%		Rischio di diminuzione performance future
	n. nuovi prodotti/progetti	0		L'azienda rischia di uscire dal mercato