

Esperienza, conoscenza e passione al servizio delle aziende PMI

Il metodo MGMT





Presentazione



Massimo Giannecchini è stato co-fondatore della Novimpianti a Lucca nel 1983, azienda termotecnica che si occupava dapprima di Energy Saving e Cogenerazione e successivamente si specializza nell'asciugamento della carta e nei sistemi di risparmio energetico per il settore cartario.

Fin dall'inizio, oltreché socio, ha funzioni di CEO della azienda, mentre il suo socio si dedica alla Ricerca & Sviluppo ed al Settore Tecnico.

Negli anni vengono sviluppati innovativi progetti di miglioramento aziendale, in ogni ambito, che portano la Novimpianti ad essere un punto di riferimento per il proprio settore.

Nel 2018 l'azienda viene acquisita da una importante multinazionale del settore cartario ed i soci si dedicano all'attività di consulenza per le PMI, grazie alla esperienza maturata in 35 anni in tutti i vari comparti aziendali.



Noi siamo gli strumenti della nostra performance

* Stephen Covey «The 7 habits

Il continuo cambiamento del mercato globale richiede anche alle PMI di adattarsi alla evoluzione in corso, cercando di anticiparne gli scenari possibili.

Il metodo MGMT propone un approccio efficace e di facile implementazione per una gestione aziendale più consapevole, a supporto degli Imprenditori ed i Manager.

In sintesi, il metodo è un approccio strategico pragmatico, concreto e realistico.



La perfezione non esiste, l'eccellenza è raggiungibile

* J. G. Fichte

I grandi atleti si distinguono per il loro miglioramento continuo, delle proprie performances e si allenano in sintonia con il proprio coach.

Il metodo MGMT può essere implementato in azienda per ;

- Sviluppare un sistema interno di miglioramento continuo
- Per monitorare lo «stato di salute» tramite analisi adeguata
- Per migliorare alcuni settori specifici dell'azienda
- Per internazionalizzazione dell'azienda
- Per esigenze di ricambio generazionale
- Per cambiamenti importanti societari, come fusioni, cessioni o acquisizioni.



Il metodo MGMT : L'analisi aziendale

Il primo modulo è centrato sul presente e quindi sull'analisi della situazione generale aziendale degli ultimi 4-5 anni, condivisa con gli imprenditori ed i suoi manager ;

- Visione/Missione/Strategia/Piano d'azione esistente
- Risultati del business degli ultimi anni
- Verifica Organigramma esistente, Struttura organizzativa e gestione HR
- Analisi Swot (Forza/Debolezza/Rischi/Opportunità)
- Definizione preliminare delle prospettive e obiettivi futuri



Il metodo MGMT : Strategia che passione !

Il secondo modulo è rivolto al futuro e quindi agli obiettivi a breve, medio e lungo termine in base alla situazione analizzata durante il primo modulo. Imprenditori e manager sono supportati verso ;

- La definizione della nuova Strategia e piano d'azione
- Il sistema di misurazione delle performances (Cruscotto aziendale)
- Il sistema di revisione routinaria e futura della Strategia



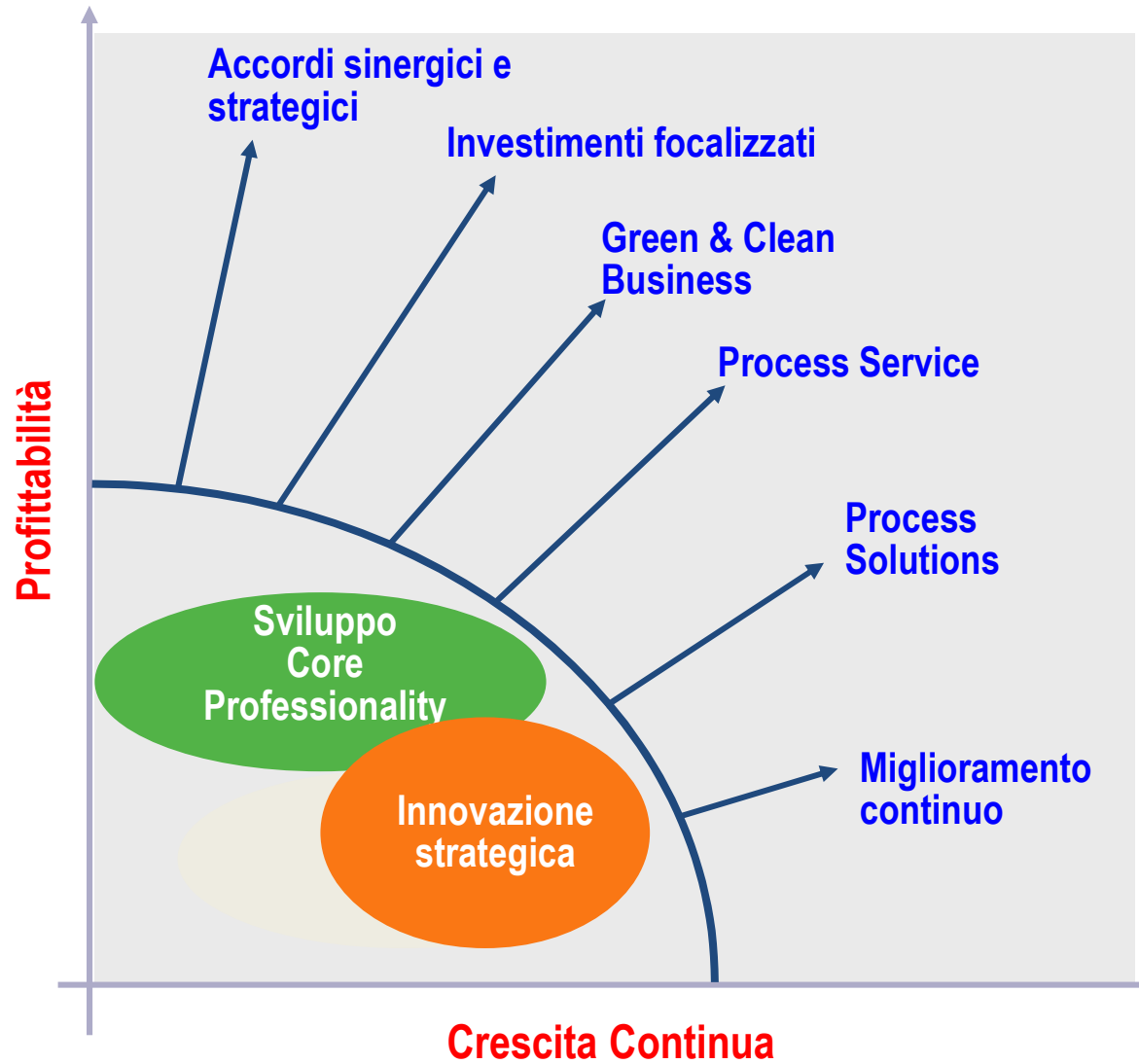
Il metodo MGMT : Eccellenza in tutti i settori aziendali

I moduli successivi sono rivolti allo sviluppo pianificato dei «punti di forza» aziendali ed al miglioramento dei «punti critici», in funzione delle priorità per le aree aziendali, e a titolo di esempio ;

- Aumento delle vendite e/o penetrazione commerciale di nuovi clienti-mercati
- Sviluppo-innovazione dei prodotti e/o riduzione costi di produzione e/o di gestione ordini-commesse
- Strutturazione di un servizio clienti efficiente
- Monitoraggio e riduzione dei costi fissi
- Ottimizzazione dei profitti
- Cura delle Risorse Umane



Fattori ambientali della strategia





Il metodo MGMT : Consulenza concreta

Grazie per l'attenzione.

Massimo Giannecchini, Consulente aziendale

giannecchinimassimo@gmail.com

+39 335 6191593