

Commerciale e Marketing

Sviluppo di una catena di negozi sia di proprietà sia in franchising

Il cliente ed il problema

Il nostro cliente è un operatore specializzato nella vendita al dettaglio ed ingrosso di mobili per ufficio. E' un'azienda sana ed in salute ed i soci hanno deciso di dare una forte accelerazione al loro business, uscendo dalla dimensione locale attraverso l'apertura di diversi punti vendita sia di proprietà sia in franchising su tutto il territorio nazionale.

L'intervento Parker Brown Consulting

Parker Brown Consulting assiste lo sviluppo del cliente sia per la Pianificazione Finanziaria, sia per lo sviluppo del Controllo di Gestione a forte orientamento Commerciale.

1. Il progetto di Pianificazione Finanziaria

- Definizione del piano delle nuove aperture
- Costruzione di un budget per negozio e stima dei flussi di cassa
- Definizione del fabbisogno finanziario
- Ricerca delle opportunità di finanza agevolata
- Ricerca delle migliori fonti di finanziamento ordinario

2. Il progetto di Controllo di Gestione a forte orientamento Commerciale

Abbiamo definito un sistema di Controllo di Gestione adatta a fornire al reparto Commerciale tutti i dati che servono per gestire al meglio il rapporto con i fornitori e con i punti vendita.

I report sono inoltre di immediata leggibilità e sono strumenti operativi di facile utilizzo.

Apri l'allegato " Business Report 2003"