



Imperium Group

**LA NECESSITÀ DI
FARE SEMPRE PIÙ
I MARGINI SOLO LA VIA**

SINTESI

Salesperson	Units Sold
Andy	11
Chloe	15
Daniel	9
Grace	14
Sophia	21

L'aumento dei margini aziendali è sempre più difficile a causa della crescente concorrenza e delle esigenze dei clienti. Solo il 30% delle aziende genera profitti significativi, ma c'è una storia di successo come quella della società BeeFlat® che ha investito in tecnologia e formazione del personale per aumentare i propri margini del 15% in soli due anni.

Ci sono tecniche come la segmentazione dei clienti e l'adozione di sistemi di monitoraggio che possono aiutare le aziende a migliorare i propri margini, ma è anche importante promuovere una cultura aziendale incentrata sulla qualità del servizio e sulla flessibilità, attraverso investimenti nella formazione e nella motivazione del personale.

L'aumento dei margini non è solo una questione di abbassare i costi o di aumentare i prezzi. È una sfida di gestione complessa e impegnativa che richiede un'approfondita analisi delle dinamiche aziendali e del mercato di riferimento.

COME OTTENERE PIÙ MARGINI

1. Conoscere il mercato di riferimento

Il primo passo per ottenere margini evergreen è conoscere alla perfezione il tuo mercato. Analizza i concorrenti, studia i comportamenti dei tuoi clienti e identifica quali sono i prodotti o servizi di maggior successo nel tuo settore, e a quali prezzi di mercato vengono proposti. Solo così potrai sviluppare una strategia vincente e distinguerti dai tuoi concorrenti. In questo Imperium Group sarà un ottimo Partner

2. Analizzare e comprendere i costi e ricavi

Per ottenere margini evergreen, la riduzione dei costi è altrettanto importante come l'aumento del fatturato. Ci sono diverse strategie per ridurre i costi di produzione e di pubblicità, e minimizzare le spese generali, come l'energia elettrica, gli affitti e le utenze. Valuta l'uso di tecnologie avanzate per migliorare l'efficienza del lavoro e ridurre i costi complessivi dell'azienda.

3. Investire nella qualità dei prodotti e dell'esperienza del cliente

La qualità dei prodotti o servizi offerti è una delle chiavi del successo per avere margini evergreen. Investi nella ricerca e nello sviluppo, innova in continuazione, e cerca di offrire ai tuoi utenti e clienti prodotti di qualità, per costruire una solida reputazione e mantenere la fidelizzazione dei tuoi clienti.

4. Diversificazione

La diversificazione del business, attraverso l'offerta di nuovi prodotti e servizi o l'espansione del mercato di riferimento, può essere un metodo efficace per aumentare i margini evergreen dell'azienda. Se hai un negozio, potresti considerare l'apertura di nuovi punti vendita in diverse città. Se sei un'azienda online, valuta di espanderti in nuovi mercati e di lanciare nuovi servizi. Imperium Group in questo processo ti seguirà nella comprensione dettagliata di questo punto, molto rischioso se non si conoscono le prospettive future.

PROGRESSI DELLE AZIENDE CHE INTERVENGONO TEMPESTIVAMENTE

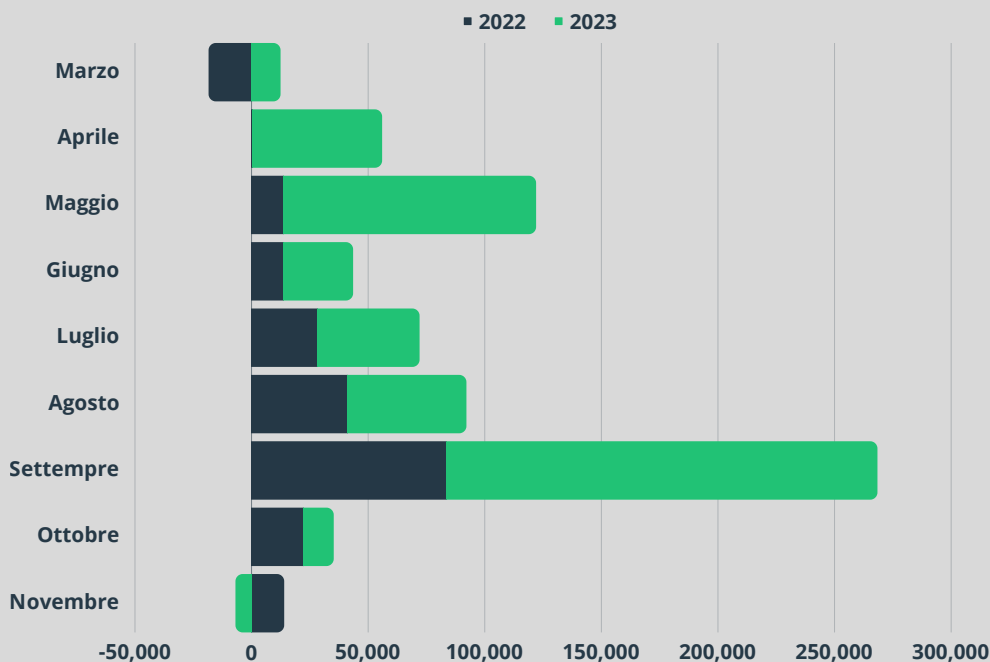
Negli anni 2022 e 2023, grazie all'esperienza di Imperium Group nella gestione aziendale, uno dei loro clienti ovvero "Équivoque Rooftop Bar" è cresciuta costantemente, guadagnando visibilità e notorietà in tutta la Costa Azzurra.

L'obiettivo è quello di aumentare i margini di profitto fino ad arrivare a 1 milione di margini annui entro 5 anni e questo obiettivo lo sta raggiungendo proprio grazie alla strategia che si sta applicando e la dettagliata analisi dei numeri.

Incremento capitale umano



Comparazione crescita dei margini Équivoque Rooftop Bar 22/23



L'INTERVENTO CHE IMPERIUM GROUP ATTUA NELLA TUA ATTIVITÀ



Analisi delle aree di lavoro

Tutte le aree possono essere analizzate anche attraverso l'utilizzo di tecnologie, come l'analisi dei dati e l'intelligenza artificiale, al fine di individuare elementi non ovvi e applicare correzioni il più rapidamente possibile. È necessario fare un'analisi approfondita di tutte le aree di lavoro dell'azienda per comprendere i problemi attuali e trovare le soluzioni migliori e di lungo termine.



Analisi degli obiettivi

L'obiettivo è quello di valutare la fattibilità delle idee e verificare se queste rispondono ai principi di sostenibilità, sociale ed economica, in modo da promuovere una crescita sostenibile e a lungo termine dell'azienda.



Analisi della storicità

L'analisi storica dell'azienda consente quindi di definire la strategia aziendale, di individuare gli obiettivi e le priorità e di mettere a punto un piano d'azione efficace e coerente con la storia e l'identità dell'azienda. In questo modo, si può agire ottenendo risultati positivi per l'azienda, per i dipendenti e per la comunità.



Analisi di mercato

L'analisi di mercato non deve essere un processo statico, ma deve essere aggiornata regolarmente per monitorare i cambiamenti del mercato. In questo modo, la società può adattare le strategie di marketing, di vendita e di produzione alle nuove tendenze e alle mutevoli esigenze dei consumatori.

L'INTERVENTO CHE IMPERIUM GROUP ATTUA NELLA TUA ATTIVITÀ



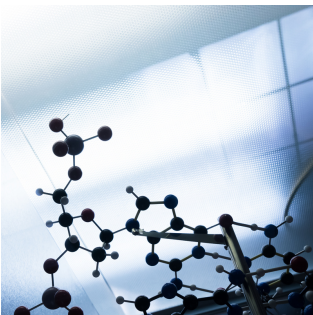
Analisi dei processi aziendali

Imperium Group supporta un'azienda a identificare inefficienze o lacune nei propri processi interni. Una volta identificati questi problemi, l'azienda può apportare le modifiche necessarie per aumentare l'efficienza e ridurre i costi.



Implementazione delle tecnologie

Imperium Group valuta le diverse tecnologie disponibili per identificare quelle che possono aumentare la produttività e ridurre i costi. L'azienda può poi implementare queste nuove tecnologie per aumentare i margini di profitto.



Ristrutturazione del modello di business

Potrebbe essere necessario per l'azienda valutare o ri-valutare il proprio modello di business per identificare eventuali aree che possono essere ottimizzate o migliorare l'efficacia della distribuzione dei prodotti/servizi.



Marketing e posizionamento del marchio

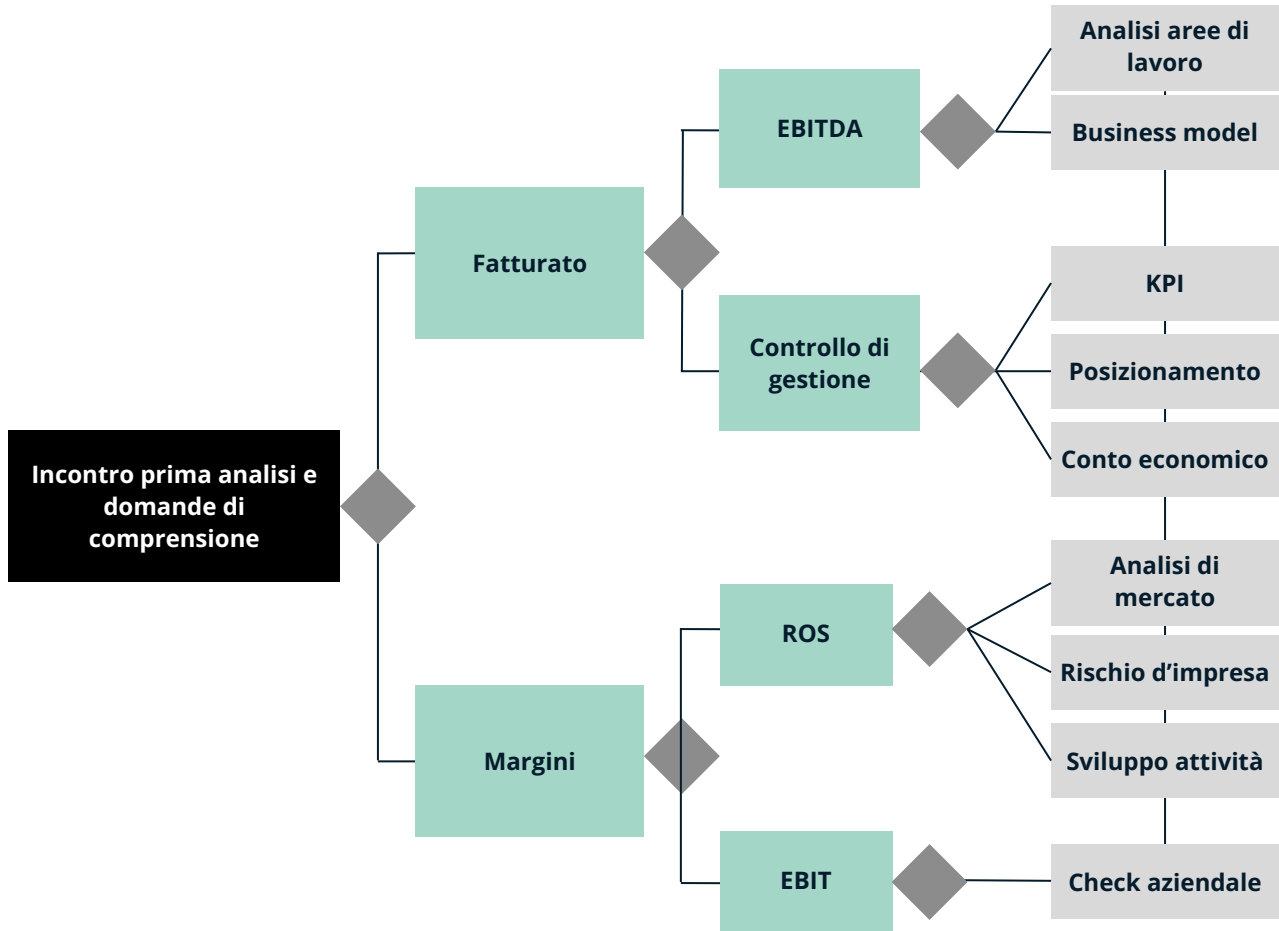
Potrebbe essere necessario sviluppare strategie di marketing efficaci e posizionare il marchio in modo da aumentare la visibilità e il riconoscimento da parte dei clienti. Questo può tradursi in un aumento delle vendite e dei margini di profitto.

LO SCHEMA CHE CI PERMETTE DI ARRIVARE AL RISULTATO

Analizzando le politiche e le iniziative di 25 leader del settore pubblico e privato, il nostro team di esperti ha identificato 14 elementi fondamentali per un approccio alla corretta costruzione di un business Evergreen.



PROCESSO E SVILUPPO



A qualsiasi livello di azienda

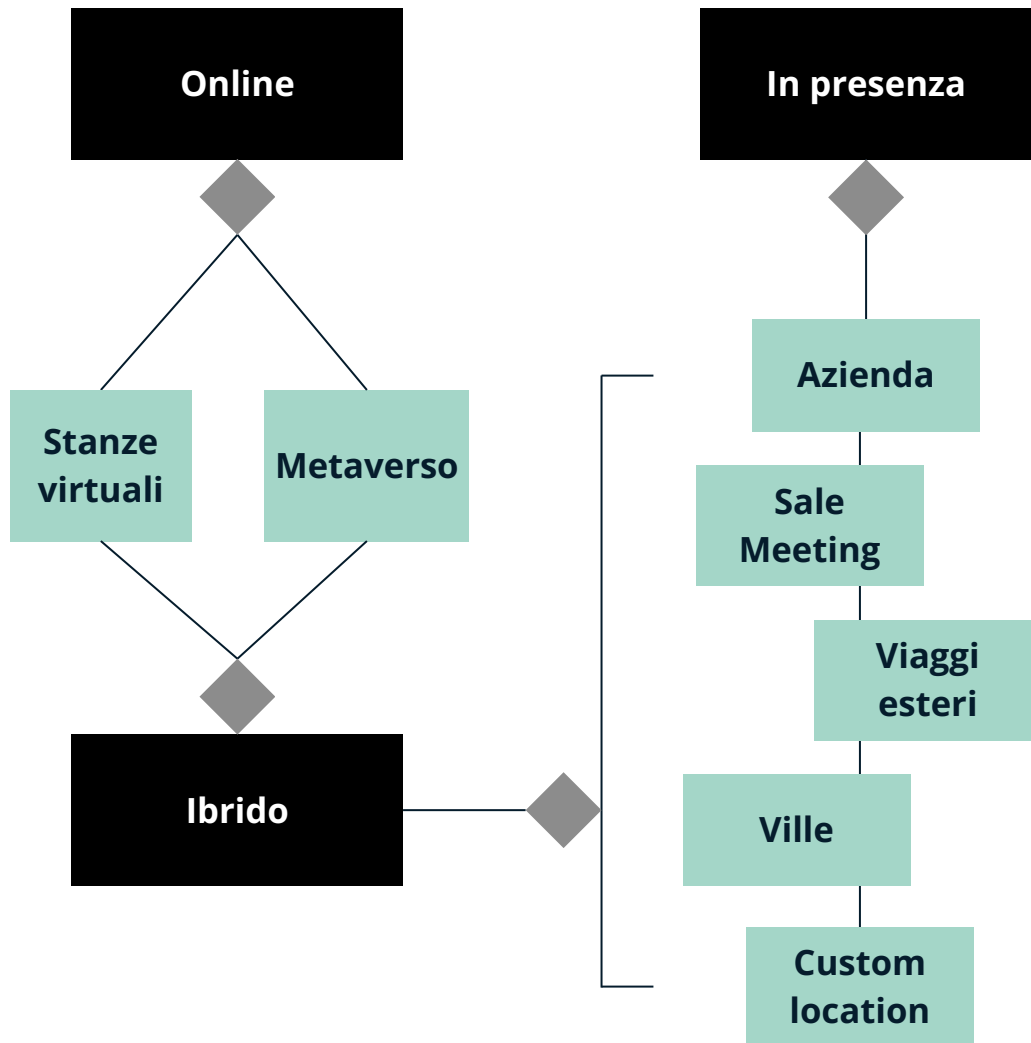
Che tu abbia una SPA, una SRL o una SNC a livelli di fatturato da 100.000€ annui a 100.000.000€, ti prenderemo in considerazione per arrivare ai tuoi obiettivi finanziari.

Riuscire a ottenere sempre più margini e duraturi nel tempo, per un'azienda è l'ostacolo maggiore. Tra tasse sempre in aumento, inflazione, diminuzione della prospettiva a lungo tempo, può sembrare davvero impossibile, tuttavia al fianco di Imperium Group si può tornare a respirare un'aria di crescita.

Bisogna essere millimetrici e comprendere la reale situazione aziendale, anche se la tua azienda non ha dei dati specifici, non ti devi preoccupare. Questo si attua a qualsiasi livello di azienda.

L'importante è essere fin dall'inizio sinceri e chiari verso la direzione che si vuole andare.

PROCESSO E SVILUPPO



Non ci fermiamo davanti a nulla!

Grazie alla tecnologia avanzata, il metatarso consente di creare un vero e proprio ponte tra i due mondi e di sperimentare l'energia dell'incontro dal vivo, unita alla flessibilità e alla comodità del digitale.

La consulenza ibrida consente di raggiungere gli obiettivi, abbattendo i costi senza rinunciare all'esperienza one to one.

IL VALORE AGGIUNTO DELL'IBRIDO

Immagina di essere all'interno del tuo ufficio, con un grande tavolo al centro e 10 sedie attorno, nel quale sono sedute altre 9 persone più te. Iniziate a parlare, vi muovete, di tanto in tanto vi è qualcuno che si alza per essere più chiaro nel discorso che vuole fare.

Alcuni stanno anche bevendo una tazza di tè o caffè.

Sembra tutto normale giusto?

L'unico fatto è che siete 10 persone tutte dislocate nel tempo e nello spazio, alcune sono a NY, altre a Milano altre ancora a Tokyo. In orari e spazi differenti, hai la possibilità di metterli tutti nella stessa stanza ed ottenere il massimo Focus da tutti.

Imperium Group promuove l'ibrido come una delle soluzioni migliori nel campo della formazione e della consulenza. Siamo solo al primo step di una generazione senza limiti. Nel quale accompagnati dalle corrette regole e responsabilità, potremo arrivare a fare cose davvero oltre l'immaginario.

E se stai pensando che non fa per te, non ci sono problemi in quanto possiamo fare tutto anche in presenza o utilizzando gli strumenti più utilizzati oggi come google meet, Zoom, Skype ecc..



È IL MOMENTO DI CONTATTARCI

Come puoi contattarci?

Siamo pronti a ricevere la tua richiesta da molti fronti. Ti metterò in ordine di preferenza il modo in cui contattarci.



E-mail info@imperiumgroup.it



Numero Verde 800 708 297



Sito Internet www.imperiumgroup.it/contatti



LinkedIn Imperium Group Italia



Instagram [Imperiumgroup.it](https://www.instagram.com/Imperiumgroup.it)

