

Balanced Scorecard e business model Canvas

PROGRAMMA

Modulo 1: Balanced Scorecard e del Business Model Canvas: come e quando utilizzarli

- Balanced Scorecard e Business Model Canvas: quando e come utilizzarli
- Perché trattarli insieme
- Come il commercialista può supportare i propri clienti applicando la Balanced Scorecard e Business Model Canvas
- Come Excel può aiutare nell'utilizzo dei due strumenti
- Analisi di qualche Scorecard "celebre"
- Analisi di qualche Business Model Canvas "celebre"

Modulo 2: Dal Business Model Canvas alla definizione strategica

- Da dove partire?
- Segmenti di clientela
- Proposta di valore
- Relazioni
- Canali
- Struttura dei Ricavi
- Attività
- Risorse
- Partner
- Struttura dei costi
- La definizione strategica
- Dal modello grafico a quello tabellare: un esempio con Power Query

Modulo 3: Dalla strategia all'azione: la Balanced Scorecard

- Le 4 dimensioni
- La schedulazione di una BSC
- Definire i Kpi
- Collegare tra loro gli indicatori
- Collegare la Bsc al BMC
- Definire Obiettivi

Modulo 4: dalla pianificazione al controllo

- Cosa e come monitorare
- I livelli di intervento
- Come strutturare un sistema di monitoraggio continuo
- Esempio in Excel
- Esempio in Power Bi