

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

[Torna al libro](#)



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX

1. CONOSCERE L'IMPRESA

| | | |
|------|--|----|
| 1.1. | Come individuare correttamente gli elementi caratteristici, non caratteristici ed estranei all'impresa | 3 |
| 1.2. | Gli elementi caratterizzanti il business..... | 4 |
| 1.3. | L'approccio qualitativo e quantitativo..... | 6 |
| 1.4. | La formula imprenditoriale competitiva..... | 7 |
| 1.5. | La valorizzazione delle immobilizzazioni e dell'attivo circolante | 10 |
| 1.6. | Valorizzazione del patrimonio, dei fondi e dei debiti..... | 19 |
| 1.7. | Case history | 23 |

2. CONOSCERE IL PRODOTTO

| | | |
|------|---|----|
| 2.1. | Elementi distintivi del prodotto rispetto alla concorrenza..... | 31 |
| 2.2. | Identità del prodotto..... | 32 |
| 2.3. | Tecnologia e stato dell'arte del prodotto..... | 33 |
| 2.4. | Mode, tendenze dei prodotti..... | 34 |
| 2.5. | La collocazione di mercato | 35 |
| 2.6. | Il prodotto nel contesto attuale e futuro di mercato | 36 |
| 2.7. | Il prodotto nell'aspetto legislativo | 37 |

3. CONOSCERE IL MERCATO

| | | |
|------|---|----|
| 3.1. | Mercato global o local?..... | 43 |
| 3.2. | Abitudini e tendenze dei clienti..... | 44 |
| 3.3. | Scenario normativo..... | 45 |
| 3.4. | Capire il valore di mercato | 46 |
| 3.5. | Analisi e segmentazioni di mercato, segmentazione della domanda e scelta del segmento | 47 |
| 3.6. | Classificazione dei competitors..... | 48 |
| 3.7. | Strategia di marketing..... | 50 |

4. BUSINESS DILIGENCE

| | | |
|------|---|----|
| 4.1. | Nozioni di base della Business Diligence..... | 55 |
| 4.2. | Applicabilità della Business Diligence | 56 |
| 4.3. | Prima fase – Indagine..... | 57 |
| 4.4. | Seconda fase – Ambizione..... | 64 |
| 4.5. | Crescita organica e straordinaria..... | 74 |

5. CRISI DI IMPRESA, CODICI DI ALLERTA

| | | |
|------|---------------------------|----|
| 5.1. | Nozioni e normativa | 79 |
|------|---------------------------|----|

| | | |
|------|---|----|
| 5.2. | Composizione della crisi negoziata..... | 81 |
| 5.3. | Indicatori della crisi | 86 |

6. MODELLO PREDITTIVO DI ANALISI E PROGRAMMAZIONE

| | | |
|--------|--|-----|
| 6.1. | Bilancio di esercizio riclassificato..... | 95 |
| 6.1.1. | Guida alla lettura del bilancio riclassificato..... | 95 |
| 6.1.2. | Limite di profondità dell'informazione del bilancio riclassificato..... | 103 |
| 6.2. | Modello per il bilancio di verifica suddiviso per B.U. | 105 |
| 6.2.1. | Individuazione delle B.U. | 105 |
| 6.2.2. | Determinazione dei valori economici e risultati per B.U..... | 106 |
| 6.2.3. | Suddivisione dei conti patrimoniali per B.U. | 119 |
| 6.3. | Modello per il piano vendite | 124 |
| 6.3.1. | Analisi settoriale e analisi del mercato di riferimento per B.U..... | 124 |
| 6.3.2. | Creare un piano vendite per B.U..... | 125 |
| 6.3.3. | Modello per il Piano Marketing a supporto delle vendite..... | 127 |
| 6.4. | Modello per il piano investimenti | 134 |
| 6.4.1. | Definizione del piano di investimenti sales..... | 134 |
| 6.4.2. | Definire il piano investimenti production | 136 |
| 6.5. | Modello per l'analisi di bilancio | 138 |
| 6.5.1. | Creare e leggere i principali indicatori economici | 138 |
| 6.5.2. | Indicatori patrimoniali..... | 140 |
| 6.5.3. | Conoscere gli indicatori finanziari..... | 141 |
| 6.6. | Modello per il piano strategico..... | 144 |
| 6.6.1. | Creare in automatico un modello di piano strategico aziendale | 144 |
| 6.6.2. | Creare in automatico un Piano Budget | 177 |
| 6.6.3. | Gli indicatori economici e finanziari per migliorare le performance aziendali e prevenirne le crisi..... | 178 |
| 6.6.4. | SWOT Analysis | 185 |
| 6.6.5. | Modello BSC Balance Scorecard | 187 |
| 6.7. | Indici crisi di impresa..... | 190 |
| 6.8. | Istruzioni per l'allegato editoriale | 191 |
| 6.9. | Requisiti del sistema | 192 |

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

[Torna al libro](#)



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX