



CONFINDUSTRIA

ASKOCONSULT

Associazione delle Imprese di Consulenza di Management

Risultati Survey Valore

Roma

9 giugno 2016

Obiettivi e linee guida del Progetto

Obiettivi:

- Misurare il valore della Consulenza Direzionale percepito dai Clienti
- Identificare possibili ambiti per il miglioramento del valore percepito
- Redigere linee guida per il riposizionamento della Consulenza Direzionale



Approccio seguito

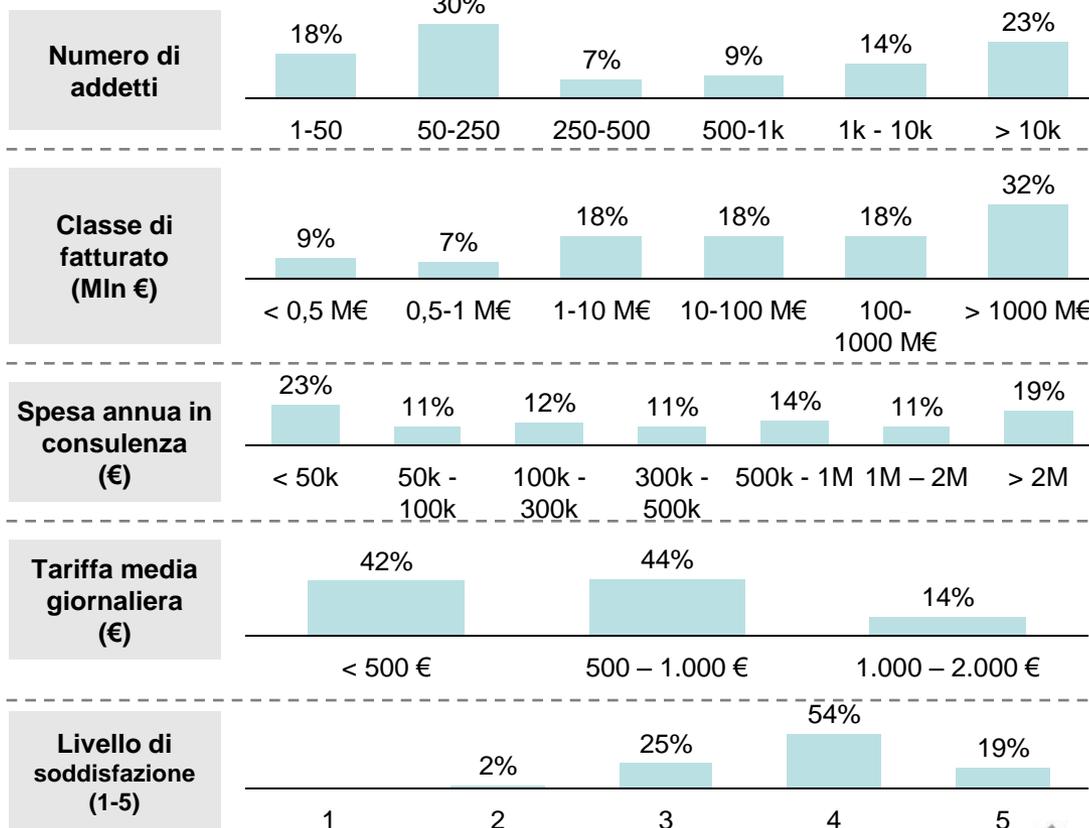
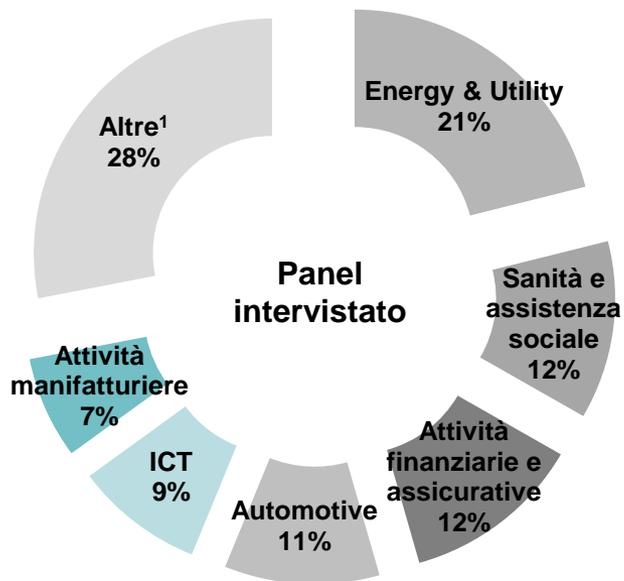
1. È stata eseguita una survey su un panel di Clienti qualificati per raccogliere l'attuale livello di soddisfazione nei confronti dei progetti di Consulenza Direzionale acquistati ad oggi (circa 100 risposte ottenute)
2. Sono state identificati i punti di forza e le aree di miglioramento più rilevanti, sia sul panel completo che su alcuni sotto-segmenti rilevanti
3. È stato quantificato il valore attualmente attribuito alla Consulenza Direzionale, in termini di «moltiplicatore» della spesa in Consulenza
4. Sulla base dei risultati potranno essere sviluppate anche alcune linee guida utili per «Assoconsult» per il prossimo triennio 2016-2019



Struttura del questionario

Sezione	Obiettivo	Variabili Indagate
Profilazione	<ul style="list-style-type: none"> Clusterizzazione dei rispondenti 	<ul style="list-style-type: none"> Settore di appartenenza Classe di fatturato Numero e tipologia di progetti annui avviati Principali società ingaggiate Tariffa media giornaliera pagata per l'attività di consulenza Livello generale di soddisfazione
Esecuzione del progetto	<ul style="list-style-type: none"> Valutazione della soddisfazione del cliente durante la fase di esecuzione del progetto 	<ul style="list-style-type: none"> Rapporto consulente-cliente durante la fase progettuale (influenza sulla gestione del tempo, integrazione nella cultura aziendale) Qualità dei risultati raggiunti Propensione ad avvalersi nuovamente della società di consulenza
Effetti sull'organizzazione	<ul style="list-style-type: none"> Valutazione dell'impatto della attività di consulenza sull'organizzazione nella fase post-progetto 	<ul style="list-style-type: none"> Cambiamenti introdotti post-progetto Difficoltà nell'implementazione Impatto sull'organizzazione del lavoro delle risorse Know-how trasferito dall'attività di consulenza
Valore aggiunto	<ul style="list-style-type: none"> Valutazione del valore percepito dai clienti per quantificare un moltiplicatore della spesa in attività di consulenza 	<ul style="list-style-type: none"> Rapporto tra spesa e beneficio ottenuto Principale tipologia di beneficio apportato Quantificazione del miglioramento delle performance post-progetto Valore percepito del moltiplicatore della spesa in consulenza

Risultati: Profilazione Rispondenti



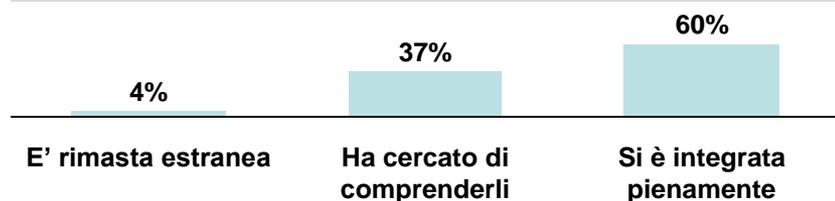
1.: La voce Altre comprende: Amministrazione pubblica e difesa, Trasporto e magazzinaggio, Attività dei servizi di alloggio e assicurazione, Costruzioni, Attività immobiliari

Risultati: Esecuzione del progetto

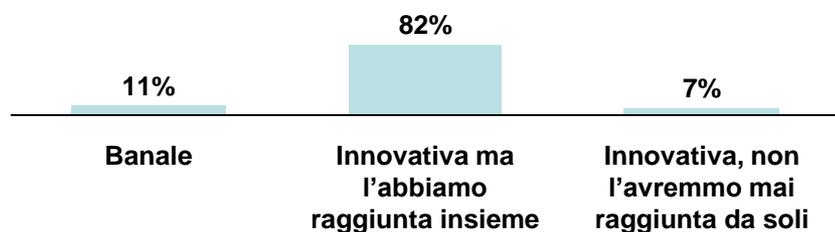
Se aveste svolto il progetto da soli avreste raggiunto gli stessi risultati?



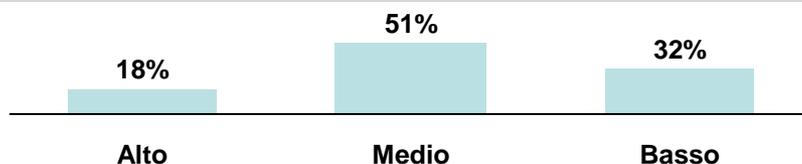
La società di consulenza ha ben compreso i valori aziendali



Come è sembrata la soluzione finale proposta?



Come quantificherebbe il grado di condivisione del rischio del progetto?



Vi avvarreste ancora della società di consulenza con cui avete lavorato?

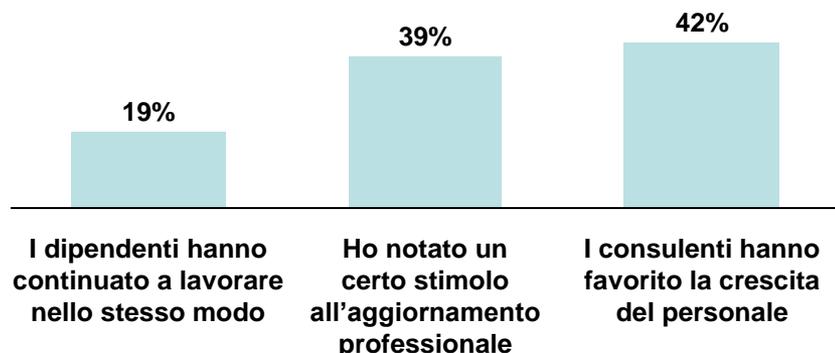


Come si poteva migliorare il risultato del progetto?

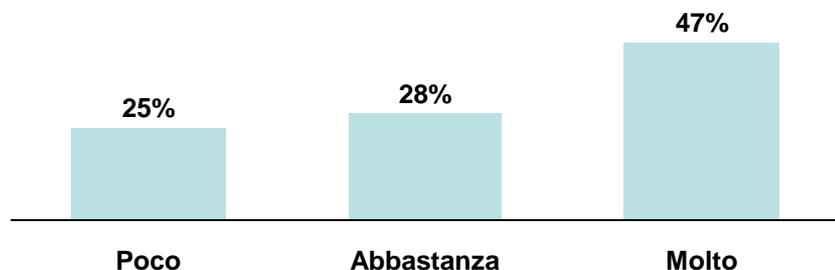


Risultati: Effetti sull'organizzazione

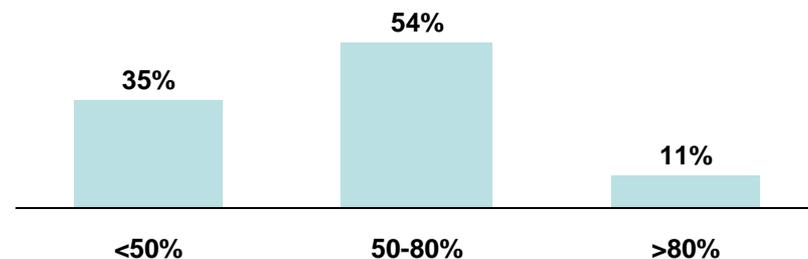
Qual è stato l'effetto della presenza dei consulenti sulle risorse interne all'azienda?



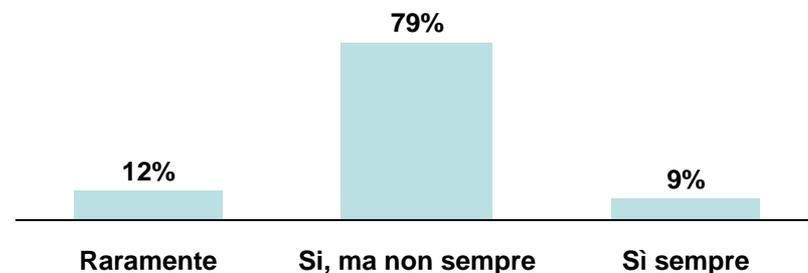
Quanto giudica sia migliorata la vostra organizzazione dopo l'intervento della società di consulenza?



Del know-how portato in azienda da parte della consulenza, quanto è stato assimilato dalla vostra organizzazione?

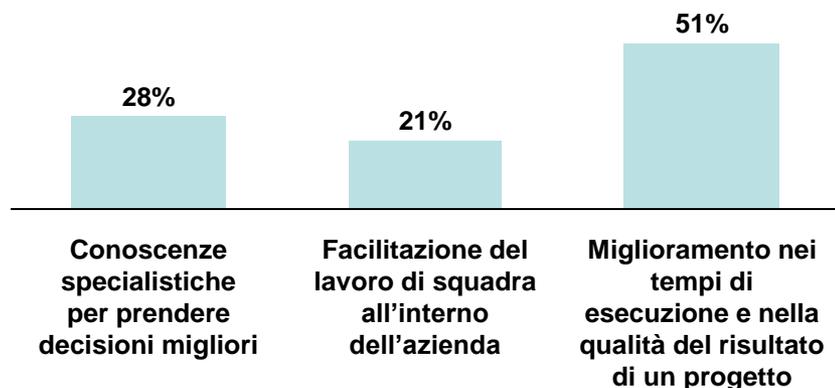


Attraverso la società di consulenza, la vostra organizzazione ha potuto portare a compimento cambiamenti che i suoi membri da soli non avrebbero potuto o voluto realizzare?

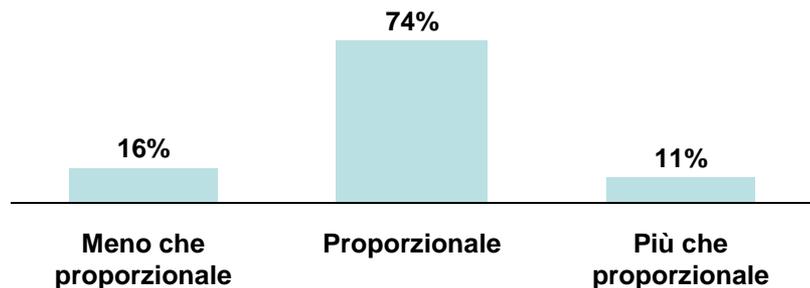


Risultati: Valore aggiunto

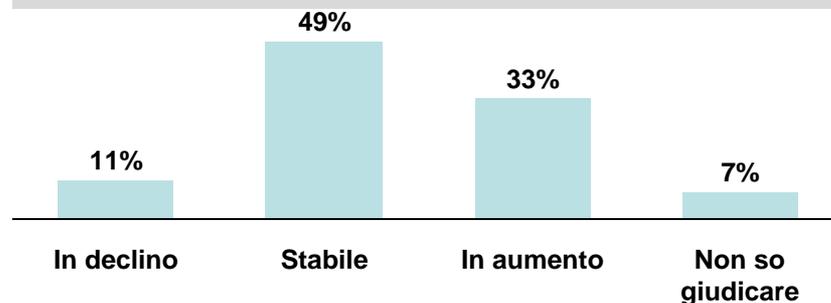
Qual è il maggior beneficio apportato da una società di consulenza alla vostra organizzazione?



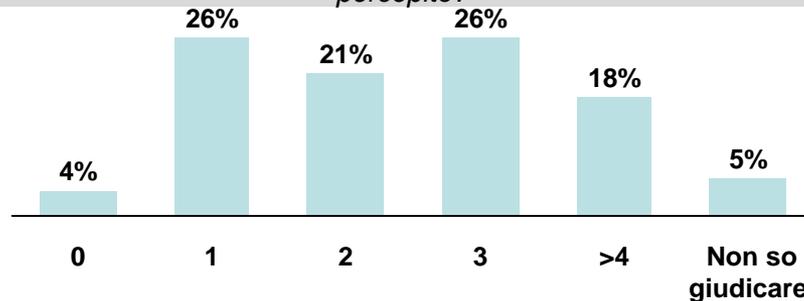
Rispetto al compenso riconosciuto alla società di consulenza, come giudica il valore da essa apportato alla tua organizzazione?



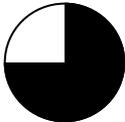
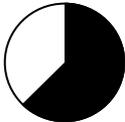
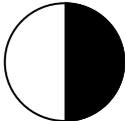
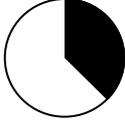
Rispetto a progetti passati, in che misura è cambiato il valore apportato dalla società di consulenza?



Quante volte è più grande il valore apportato dalla consulenza alla vostra organizzazione rispetto al compenso che ha percepito?



Executive Summary

Area	Score	Commento
Esecuzione del progetto		<ul style="list-style-type: none"> I rispondenti sono concordi che la società di consulenza è stata fondamentale per realizzare il progetto proposto e dichiarano che ricorreranno ancora a società di consulenza per lo svolgimento di progetti futuri Il coinvolgimento del attivo del Cliente e una chiara definizione degli obiettivi rimangono i Key Success Factor dei progetto in tutte industry e aree di attività I progetti hanno portato in azienda soluzioni innovative, e nell'80% dei casi il cliente si sente co-protagonista nella generazione delle soluzioni
Effetti sull'organizzazione		<ul style="list-style-type: none"> I progetti realizzati si sono mostrati spesso funzionali a cambiamenti interni che altrimenti non avrebbero avuto luogo Il 65% afferma che il personale assimila più del 50% del know how sviluppato all'interno del progetto Per l'81% dei rispondenti la consulenza favorisce la crescita delle risorse interne o almeno sono stimolati ad un aggiornamento professionale
Valore aggiunto		<ul style="list-style-type: none"> Il valore aggiunto apportato alle aziende risulta per la grande maggioranza dei casi proporzionale o addirittura superiore al compenso corrisposto Un terzo dei rispondenti dichiara che il valore apportato dai progetti è aumentato rispetto a passate esperienze, mentre per il 50% è rimasto stabile L'accelerazione dei tempi di esecuzione e la qualità del lavoro svolto sono i principali valori aggiunti apportati, ridotto invece risulta il contributo su temi specialistici
Valore aggiunto (Moltiplicatore)		<ul style="list-style-type: none"> Il moltiplicatore medio di valore è risultato pari circa 3 volte la spesa affrontata Le PA, Difesa, ICT, banche e assicurazioni sono le industry che si dichiarano più soddisfatto dell'impatto dei progetti