

Documento Interno – Sintesi Estesa Proposta Commerciale Attuale

Cliente Brunello Cucinelli S.p.A.

1. Finalità e perimetro del documento

Il presente documento fornisce una sintesi estesa, ad uso esclusivamente interno, dell'attuale proposta commerciale verso il cliente Brunello Cucinelli S.p.A. L'obiettivo è allineare le funzioni Commerciale, Marketing e Delivery su perimetro, logica di valore, modello di relazione e dimensione economica della collaborazione.

2. Profilo della relazione commerciale

La relazione con Brunello Cucinelli è caratterizzata da un elevato livello di sensibilità qualitativa e culturale. Il cliente privilegia partner affidabili, coerenti e discreti, in grado di garantire continuità e qualità assoluta nell'execution. L'approccio commerciale adottato è volutamente prudente e orientato al lungo periodo.

3. Logica di valore dell'attuale proposta

La proposta commerciale attuale non è strutturata come un'offerta standardizzata, ma come un insieme di interventi mirati e progressivi. Il valore per il cliente risiede principalmente nella riduzione del rischio operativo, nella qualità delle risorse coinvolte e nella capacità del partner di comprendere il contesto del brand senza forzature o sovra-esposizione commerciale.

4. Ambiti principali della proposta

Il perimetro di collaborazione include: supporto ai sistemi IT core e ai processi digitali esistenti; progetti di digital transformation selettivi e incrementali; iniziative di data & analytics a supporto delle decisioni interne; contributo indiretto a iniziative di omnicanalità e customer experience; attività di consulenza operativa e supporto specialistico ad alta seniority.

5. Valore economico complessivo della relazione

Il valore annuo complessivo stimato della relazione commerciale è compreso tra 1,8 e 2,2 milioni di euro. Tale valore è composto da una quota prevalente di ricavi ricorrenti e da una componente variabile legata a progetti evolutivi e iniziative non continuative.

6. Ripartizione stimata delle commissioni per area

- IT & Digital Core Systems: 650–750 k€/anno, area a maggiore stabilità e continuità.
- Digital Transformation & Progetti Evolutivi: 350–450 k€/anno, caratterizzati da maggiore esposizione reputazionale.
- Data & Analytics: 180–250 k€/anno, perimetro ancora limitato ma con potenziale di crescita.
- Omnicanalità & Customer Experience (supporto indiretto): 150–200 k€/anno.
- Consulenza Operativa Specialistica: 120–180 k€/anno, basata su elevata seniority.

7. Lettura strategica dei numeri

Oltre il 60% del valore è concentrato su attività core, ricorrenti e a basso rischio. Le aree a maggiore potenziale di sviluppo risultano oggi volutamente sottodimensionate, in coerenza con l'approccio prudente adottato nella gestione del cliente.

8. Rischi e fattori di attenzione

I principali rischi includono: concentrazione del valore su pochi stream, forte dipendenza dalla continuità delle persone chiave, elevata sensibilità del cliente a errori di execution o incoerenze culturali. Un singolo errore può avere un impatto sproporzionato sulla relazione complessiva.

9. Valutazione complessiva dell'approccio attuale

L'attuale proposta commerciale può essere considerata solida, coerente con il posizionamento del cliente e orientata alla stabilità della relazione più che alla massimizzazione del fatturato nel breve periodo. Essa rappresenta una base affidabile su cui costruire eventuali evoluzioni future.

10. Considerazioni finali

La relazione con Brunello Cucinelli genera valore economico, ma soprattutto valore strategico e reputazionale. Qualsiasi evoluzione della proposta dovrà preservare fiducia, stile relazionale e coerenza culturale, introducendo cambiamenti in modo graduale e motivato da reale creazione di valore.