

#	ID	DATA_RILEVAZIONE	AREA/CONTESTO	FATTORE	FORZA_(I)_OPPORTU...	STAKHOLDER	FUNZIONE_COINVOL...	DESCRIZIONE/ANALL...	Obiettivi
1		IMPORTANZA							
1	47	20/3/2017	ESECUZIONE SERVIZIO: VERIFICA PROGETTAZIONE	CONSULENZE SPECIALISTICHE	BUON P. DI FORZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE	Coordinamento con consulenti	Rispetto tempi
2	48	20/3/2017	ESECUZIONE SERVIZIO: VALUTAZIONI IMMOBILIARI E PERIZIE	COORDINAMENTO GRUPPO DI LAVORO, COLLABORAZIONI CONSOLIDATE	ESTREMO P. DI FORZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE	Coordinamento con consulenti	Confermare le collaborazioni attive
3	49	20/3/2017	ESECUZIONE SERVIZIO: VALUTAZIONI IMMOBILIARI E PERIZIE	VERIFICA DEI VALORI INDICATI	MEDIA DEBOLEZZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE		Confermare i valori
2		IMPORTANZA							
4	34	7/3/2017	AREA FINANZA	ALTA LIQUIDITA'	ESTREMO P. DI DEBOLEZZA (I)				
5		IMPORTANZA							
5	19	7/3/2017	ECONOMICO	TASSO D'INTERESSE	MEDIA DEBOLEZZA (I)		TOP MANAGEMENT	Incide sulle capacità finanziarie della società	Ridurre l'esposizione debitoria
6	24	7/3/2017	VENDITE E CUSTOMER CARE	ALCUNI PRODOTTI/SERVIZI GENERANO FORTI PERDITE RISPETTO AD ALTRI	MEDIA DEBOLEZZA (I)		RISORSE UMANE	Progettazione, verificare costi di produzione	Diminuire i costi di produzione
7	41	7/3/2017	KNOWLEDGE MANAGEMENT	UBICAZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE VICINO ALLE FONTI DI PERSONALE QUALIFICATO	BUONA OPPORTUNITA' (E)	dirigenti	TOP MANAGEMENT	Facilità di rapporti con i fornitori di servizi	Velocizzazione dei tempi e modi di scambio delle informazioni
8	42	20/3/2017	ESECUZIONE SERVIZIO: PROGETTO	COORDINAMENTO GRUPPO DI LAVORO	BUON P. DI FORZA (I)	clienti finali	PROGETTAZIONE	Rapporti tra staff tecnico Modus e Committenza	Evitare criticità con committenza, rispetto tempi di consegna
9	46	20/3/2017	ESECUZIONE SERVIZIO: VERIFICA PROGETTAZIONE	COORDINAMENTO GRUPPO DI LAVORO, PRODUZIONE DOCUMENTI	BUON P. DI FORZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE	Coordinamento con committenza e progettisti	Nuovi incarichi
6		IMPORTANZA							
10	39	7/3/2017	KNOWLEDGE MANAGEMENT	ALTO GRADO DI STANDARD ETICI E CULTURA PERSONALE DA PARTE DEI DIPENDENTI	ESTREMO P. DI DEBOLEZZA (I)	clienti finali	TOP MANAGEMENT		
11	40	7/3/2017	KNOWLEDGE MANAGEMENT	ATMOSFERA RILASSATA MA CON CONSIDEREBILE PRESSIONE NEL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI	DEBOLE MINACCIA (E)	dirigenti	TOP MANAGEMENT	Collaborazione tra i vari settori di attività anche se esternali	Mantenere l'effettiva collaborazione del gruppo
7		IMPORTANZA							
12	22	7/3/2017	TECNOLOGICO	INNOVAZIONE	MEDIA DEBOLEZZA (I)		TOP MANAGEMENT	Mantenere un livello adeguato alle esigenze lavorative	Aggiornamento dei software

#	ID	DATA_RILEVAZIONE	AREA/CONTESTO	FATTORE	FORZA_(I)_OPPORTU...	STAKHOLDER	FUNZIONE_COINVOL...	DESCRIZIONE/ANALL...	Obiettivi
13	35	7/3/2017	AREA FINANZA	FACILITA' NELLA SOLVENZA DEI FORNITORI	MEDIA DEBOLEZZA (I)	fornitori	TOP MANAGEMENT	Cercare di non ritardare pagamenti dei fornitori abituali	Non avere ritardi nei payment e accumulare debiti
14	45	20/3/2017	ESECUZIONE SERVIZIO: SICUREZZA	ORGANIZZAZIONE DOCUMENTAZIONE E RELAZIONI CON IMPRESA	ESTREMO P. DI FORZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE	Rapporti con Impresa e entri di controllo	Assenza di sanzioni
15	50	20/3/2017	IMPLEMENTAZIONE SOFTWARE	PRODUZIONE IN STUDIO DI DOCUMENTI REDATT I DA CONSULENTI ESTERNI	MEDIA DEBOLEZZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE	Utilizzo di app specialistiche e acquisizione loro conoscenza operativa	produzione computi
8		IMPORTANZA							
16	20	7/3/2017	ECONOMICO	BARRIERE DI ACCESSO	MEDIA DEBOLEZZA (I)		RISORSE UMANE	Incide sulle possibilità di acquisizione incarichi	Certificazione ISO
17	21	7/3/2017	SOCIALE	MERCATO DEL LAVORO	ESTREMO P. DI DEBOLEZZA (I)		TOP MANAGEMENT	Possibilità di svolgere in maniera corretta la professione e sostenere le spese di gesiotne della società	mantenere il risultato del 2016 e tentare un aumento del 10%
18	25	7/3/2017	VENDITE E CUSTOMER CARE	VARIETA' NELL'ASSORTIMENTO	ESTREMA OPPORTUNITA' (E)	clienti finali	TOP MANAGEMENT	Possibilità di flessibilità sulle attività tecniche in grado di eseguire	Consolidare tutti i settori sviluppati negli ultimi 3 anni
19	26	7/3/2017	VENDITE E CUSTOMER CARE	ALTO LIVELLO DI CONOSCENZA DEI BISOGNI DEL CLIENTE	BUONA OPPORTUNITA' (E)		TOP MANAGEMENT	Rispondere alle esigenze del cliente consulzioni adeguate a livello normativo e di costi	Conferme di incarichi ottenuti da clienti in passato
20	32	7/3/2017	AREA FINANZA	EFFICACE SISTEMA DI BUDGET	BUON P. DI FORZA (I)	dirigenti	TOP MANAGEMENT	Controllo delle spese e attribuzione dei compensi	Adeguati compensi e copertura spese di gestione
21	33	7/3/2017	AREA FINANZA	EFFICACE SISTEMA DI REPORTISTICA CONTABILE	MEDIA DEBOLEZZA (I)	dirigenti	TOP MANAGEMENT	Manteneere in ordine la contabilità economica e fiscale	Non avere irregolarità
22	37	7/3/2017	AREA MANAGEMENT	VI E' CONTINUO MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI	BUON P. DI FORZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE	Facilitare lil sistema produttivo	Miglioramento dei tempi di produzione e qualità
23	38	7/3/2017	KNOWLEDGE MANAGEMENT	IL MANAGEMENT PROMUOVE LO SVILUPPO DEL PERSONALE ED ORGANIZZAZIONE SISTEMATICA DELLA FORMAZIONE	MEDIA DEBOLEZZA (I)	dirigenti	RISORSE UMANE	Organizzare e condividere la formazione professionale obbliqatoria	Conseguimento dei CFP da parte di tutti i soci
24	44	20/3/2017	ESECUZIONE SERVIZIO: DIREZIONE LAVORI	COORDINAMENTO GRUPPO DI LAVORO, ORGANIZZAZIONE IN CANTIERE	ESTREMO P. DI FORZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE	Rapporti tra staff tecnico Modus e Impresa	Evitare criticità con committenza e impresa
9		IMPORTANZA							
25	27	7/3/2017	VENDITE E CUSTOMER CARE	ATTITUDINE POSITIVA DEGLI OPERATIVI VERSO I BISOGNI DEL CLIENTE	BUONA OPPORTUNITA' (E)		RISORSE UMANE	Essere pronti alle richieste del cliente, far sentire la collaborazione alla risoluzione delle criticità	Conferme di incarichi ottenuti da clienti in passato
10		IMPORTANZA							

#	ID	DATA_RILEVAZIONE	AREA/CONTESTO	FATTORE	FORZA_(I)_OPPORTU...	STAKHOLDER	FUNZIONE_COINVOL...	DESCRIZIONE/ANALL...	Obiettivi
26	23	7/3/2017	LEGALE	LEGGE SULL'EDILIZIA ED URBANISTICA	ESTREMO P. DI DEBOLEZZA (I)		TOP MANAGEMENT	Frammentazione e continuo aggiornamento delle normative	Adeguate aggiornamento
27	28	7/3/2017	VENDITE E CUSTOMER CARE	LA MAGGIOR PARTE DEI PRODOTTI/SERVIZI PORTANO AD UN RISULTATO ECONOMICO POSITIVO	MEDIA DEBOLEZZA (I)	dirigenti	RISORSE UMANE		
28	29	7/3/2017	VENDITE E CUSTOMER CARE	BUONA REPUTAZIONE TRA I CLIENTI	ESTREMA OPPORTUNITA' (E)	dirigenti	TOP MANAGEMENT		
29	30	7/3/2017	VENDITE E CUSTOMER CARE	ALTA EFFICACIA DELL'AZIONE DI MARKETING	MEDIA DEBOLEZZA (I)	dirigenti	TOP MANAGEMENT		
30	31	7/3/2017	AREA FINANZA	FACILE ACCESSO AL MERCATO DEI CAPITALI (O BANCARIO O DEI SOCI)	MEDIA DEBOLEZZA (I)	dirigenti	TOP MANAGEMENT	Mantenere i buoni rapporti con gli istituti bancari	Mantenere la possibiità di finaziameto
31	36	7/3/2017	AREA MANAGEMENT	BUROCRAZIA DELLE PROCEDURE ORGANIZZATIVE	ESTREMO P. DI FORZA (I)	clienti finali	RISORSE UMANE	Facilitare l'operatività	Mantenere gli attuali livelli
32	43	20/3/2017	ESECUZIONE SERVIZIO: PROGETTO	COOLABOARAZIONI CON TECNICI ESTERNI	BUON P. DI FORZA (I)	clienti finali	PROGETTAZIONE	Rapporti tra staff tecnico Modus e Collaboratori e consulenti	Evitare criticità con committenza, rispetto tempi di consegna