

| # | ID | Azienda_nome | DATA_RILEVAZIONE | AREA/CONTESTO | FATTORE | FORZA_(I)_OPPORTUNITA_(E) |
|---------|----|-------------------|------------------|-------------------------|---|-----------------------------|
| (Empty) | | IMPORTANZA | | | | |
| 1 | 34 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | AREA FINANZA | ALTA LIQUIDITA' | ESTREMO P. DI DEBOLEZZA (I) |
| 5 | | IMPORTANZA | | | | |
| 2 | 19 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | ECONOMICO | TASSO D'INTERESSE | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 3 | 24 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | VENDITE E CUSTOMER CARE | ALCUNI PRODOTTI/SERVIZI GENERANO FORTI PERDITE RISPETTO AD ALTRI | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 4 | 41 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | KNOWLEDGE MANAGEMENT | UBICAZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE VICINO ALLE FONTI DI PERSONALE QUALIFICATO | BUONA OPPORTUNITA' (E) |
| 6 | | IMPORTANZA | | | | |
| 5 | 39 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | KNOWLEDGE MANAGEMENT | ALTO GRADO DI STANDARD ETICI E CULTURA PERSONALE DA PARTE DEI DIPENDENTI | ESTREMO P. DI DEBOLEZZA (I) |
| 6 | 40 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | KNOWLEDGE MANAGEMENT | ATMOSFERA RILASSATA MA CON CONSIDEREVOLE PRESSIONE NEL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI | DEBOLE MINACCIA (E) |
| 7 | | IMPORTANZA | | | | |
| 7 | 22 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | TECNOLOGICO | INNOVAZIONE | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 8 | 35 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | AREA FINANZA | FACILITA' NELLA SOLVENZA DEI FORNITORI | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 8 | | IMPORTANZA | | | | |
| 9 | 20 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | ECONOMICO | BARRIERE DI ACCESSO | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 10 | 21 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | SOCIALE | MERCATO DEL LAVORO | ESTREMO P. DI DEBOLEZZA (I) |
| 11 | 25 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | VENDITE E CUSTOMER CARE | VARIETA' NELL'ASSORTIMENTO | ESTREMA OPPORTUNITA' (E) |
| 12 | 26 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | VENDITE E CUSTOMER CARE | ALTO LIVELLO DI CONOSCENZA DEI BISOGNI DEL CLIENTE | BUONA OPPORTUNITA' (E) |
| 13 | 32 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | AREA FINANZA | EFFICACE SISTEMA DI BUDGET | BUON P. DI FORZA (I) |
| 14 | 33 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | AREA FINANZA | EFFICACE SISTEMA DI REPORTISTICA CONTABILE | MEDIA DEBOLEZZA (I) |

| # | ID | Azienda_nome | DATA_RILEVAZIONE | AREA/CONTESTO | FATTORE | FORZA_(I)_OPPORTUNITA_(E) |
|----|------------|-------------------|------------------|-------------------------|---|-----------------------------|
| 15 | 37 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | AREA MANAGEMENT | VI E' CONTINUO MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI | BUON P. DI FORZA (I) |
| 16 | 38 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | KNOWLEDGE MANAGEMENT | IL MANAGEMENT PROMUOVE LO SVILUPPO DEL PERSONALE ED ORGANIZZAZIONE SISTEMATICA DELLA FORMAZIONE | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 9 | IMPORTANZA | | | | | |
| 17 | 27 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | VENDITE E CUSTOMER CARE | ATTITUDINE POSITIVA DEGLI OPERATIVI VERSO I BISOGNI DEL CLIENTE | BUONA OPPORTUNITA' (E) |
| 10 | IMPORTANZA | | | | | |
| 18 | 23 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | LEGALE | LEGGE SULL'EDILIZIA ED URBANISTICA | ESTREMO P. DI DEBOLEZZA (I) |
| 19 | 28 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | VENDITE E CUSTOMER CARE | LA MAGGIOR PARTE DEI PRODOTTI/SERVIZI PORTANO AD UN RISULTATO ECONOMICO POSITIVO | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 20 | 29 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | VENDITE E CUSTOMER CARE | BUONA REPUTAZIONE TRA I CLIENTI | ESTREMA OPPORTUNITA' (E) |
| 21 | 30 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | VENDITE E CUSTOMER CARE | ALTA EFFICACIA DELL'AZIONE DI MARKETING | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 22 | 31 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | AREA FINANZA | FACILE ACCESSO AL MERCATO DEI CAPITALI (O BANCARIO O DEI SOCI) | MEDIA DEBOLEZZA (I) |
| 23 | 36 | MODUS ENGINEERING | 7/3/2017 | AREA MANAGEMENT | BUROCRAZIA DELLE PROCEDURE ORGANIZZATIVE | ESTREMO P. DI FORZA (I) |