

Best Practice gestionali: preventivazione Bottom up e Top down.

Di Elisa Bernasconi

Martedì 15 Gennaio 2013 10:23 - Ultimo aggiornamento Lunedì 06 Luglio 2020 16:12



Durante i prossimi incontri vogliamo approfondire il come gestire due aree chiave nel management di un'agenzia: l'area commerciale e l'area di produzione. Le due aree sono intrinsecamente vincolate, più di quanto spesso non ci si renda conto.

Oggi trattiamo l'area commerciale guardando insieme alle dinamiche di generazione di un preventivo.

- logica di preventivazione Bottom up -

questa logica si applica quando nello stilare un preventivo si parte da una valutazione dei costi coinvolti nella delivery dello specifico servizio richiesto per arrivare alla proposta di un prezzo. Questo è il metodo storicamente più classico che prevede una stima di costi sia esterni che di costi ora di lavorazione interna. A questa stima si applicano delle percentuali di mark up minimo poi ulteriormente ritoccate sulla base della sensibilità commerciale del momento e del mercato.

In modo più o meno formale/riconosciuto [19 years hard ass fuck](#) tutte le Agenzie seguono i passaggi di sopra, nessun fornitore di servizi emette infatti un'offerta senza valutarne gli impatti sulla redditività.

- logica di preventivazione Top down -

Una logica alternativa che sta sempre più diffondendosi (specialmente nel settore web e social) è quella inversa della preventivazione Top down. Questa modalità si applica quando il cliente offre disponibilità di un budget al quale l'Agenzia si deve appoggiare per organizzare il

Best Practice gestionali: preventivazione Bottom up e Top down.

Di Elisa Bernasconi

Martedì 15 Gennaio 2013 10:23 - Ultimo aggiornamento Lunedì 06 Luglio 2020 16:12

progetto di delivery del servizio. I passi restano invariati ma vengono percorsi a ritroso: si parte dalla disponibilità finanziaria del cliente, all'interno di questa si destinano parti del budget alle diverse attività coinvolte; includendo un mark up minimo si calcola quante ore il cliente può "acquistare" per ogni attività rimanendo all'interno del budget a disposizione.

Un unico progetto può anche rivelarsi ibrido prevedendo l'adozione di entrambe le modalità. Entrambe le dinamiche portano ad avere una chiara definizione circa:

il numero di ore da investire nel progetto
il mark up minimo atteso

Questi dati saranno la base per la pianificazione di progetto che si configura come il seguito naturale ed intrinseco della valutazione commerciale preliminare. La divisione dei due fronti è un errore tanto comune quanto pericoloso.