
Startup e aziende in crescita / Caso illustrativo

Un'azienda in crescita costruisce la propria base operativa

Scenario illustrativo: nessun cliente reale è identificato o implicato. I benefici sono ipotesi da validare, non risultati verificati.

Il problema operativo

Una giovane azienda anonima assume, aggiunge fornitori ed emette più fatture. Approvazioni informali e fogli del fondatore non sostengono più una routine affidabile.

Il processo connesso

- 01 Definisci conti, clienti, fornitori, approvatori e saldi iniziali.
- 02 Dimostra fatturazione, incassi, obblighi ricorrenti e paghe necessari oggi.
- 03 Crea un quadro gestionale e concorda quando introdurre altri processi.

Un'azienda in crescita costruisce la propria base operativa

Il ruolo del team KIVU

Il team KIVU può aiutarti con configurazione, preparazione dei dati, formazione, report e attività operative concordate. Responsabilità, ore e livelli di servizio sono definiti nella proposta.

Cosa verificare nel progetto pilota

Misura scadenze, approvazioni mancanti e tempi di preparazione finanziaria. Valuta utenti, entità, volumi e requisiti locali, non solo ricavi.

Definisci prima una situazione di partenza. Confronta tempi, eccezioni aperte e differenze di riconciliazione sullo stesso campione prima di dichiarare un risparmio.

Requisiti da confermare

Conferma autorizzazioni, conti, volumi, entità, requisiti locali e sistemi specialistici con una dimostrazione rappresentativa. Alcuni servizi esterni e strumenti di settore possono restare necessari.

Porta il processo che vuoi migliorare.

Usa una transazione rappresentativa e un report reale per valutare controlli, passaggi e impatto contabile.

Prenota una demo