

Check List Principio di Pareto: Come Applicare il Principio di Pareto nella Tua Azienda

Usa questa guida per identificare il 20% delle attività che generano l'80% dei risultati e ottimizzare il tuo business. Rispondi alle seguenti domande per guidarti nell'analisi.

Clienti

- Qual è il 20% dei clienti che genera l'80% del mio fatturato?
- Quali clienti acquistano con maggiore frequenza o quantità?
- Esistono clienti che generano richieste sproporzionate rispetto al loro contributo?

Prodotti o Servizi

- Quali sono i prodotti/servizi che rappresentano l'80% delle vendite totali?
- Quali articoli hanno i margini di profitto più alti?
- Quali prodotti richiedono più risorse ma generano meno valore?

Processi Operativi

- Quali processi aziendali rappresentano il 20% delle attività ma impattano sull'80% dei risultati?
- Ci sono colli di bottiglia o inefficienze in questi processi?
- Quali compiti potrebbero essere automatizzati o migliorati?

Marketing e Vendite

- Quali canali di marketing generano l'80% delle conversioni?
- Quali strategie di vendita funzionano meglio?
- Quali iniziative di marketing consumano risorse senza un ritorno significativo?