



INDICOD-ECR

Istituto per le imprese di beni di consumo

Member of



GLOBAL SCORECARD

Uno strumento di autovalutazione, linguaggio e concetti comuni

Versione base - Entry Level

Introduzione

La Global Scorecard è un questionario on line di autovalutazione per le aziende che consente di effettuare un'analisi sui processi aziendali e sugli strumenti utilizzati, di misurare il grado di utilizzo delle best practices e degli standard di identificazione e comunicazione e di individuare le aree di miglioramento e le priorità d'azione.

Al fine di adattarsi al meglio a situazioni particolari, alle risorse delle aziende partner, al loro grado di maturità ECR, agli obiettivi e al tempo a disposizione, vengono proposti tre livelli di Scorecard:

- **versione base (Entry Level Scorecard), che è oggetto di questo documento**
- versione intermedia (Intermediate Scorecard)
- versione integrale (Full Global Scorecard).

La Global Scorecard è standardizzata a livello internazionale per sviluppare un linguaggio comune indipendentemente dalle specificità nazionali. Quale Scorecard scegliere?

La vostra situazione	Scorecard raccomandata
Aziende produttive di piccole dimensioni che approssiano ECR	Versione base
Aziende produttive con alcune basi ECR	Versione intermedia
Aziende produttive ECR	Versione integrale
Multinazionali	Versione integrale
Distributori	Versione integrale o altre a seconda dei partner
Fornitori di servizi	Versione base o intermedia

La Entry Level Scorecard si articola in 3 sezioni che raggruppano un certo numero di domande:

Sezione 1: siete pronti?

Sezione 2: focus sul consumatore

Sezione 3: la supply chain

A chi si rivolge?

La Global Scorecard non si limita alla relazione tra Industria e Distributore. Copre anche le relazioni con gli altri partner commerciali lungo tutta la supply chain: fornitori di materie prime e imballi, operatori logistici, trasportatori, ... Alcune domande sono generali o incentrate sull'organizzazione interna dell'azienda. Altre riguardano le modalità con cui l'azienda lavora con i suoi partner commerciali. Per ottenere una valutazione realistica è necessario raggruppare in azienda i rappresentanti di tutte le funzioni (devono sempre essere coinvolte almeno le funzioni logistica e commerciale). L'esperienza dimostra che maggiore è il coinvolgimento delle funzioni per compilare la Scorecard, più i risultati sono affidabili e maggiori sono le indicazioni che è possibile trarre per progredire.

Come utilizzarla?

La versione base della Global Scorecard è stata concepita per essere facilmente comprensibile e per poter essere compilata all'incirca in un'ora. Alcune regole da seguire: essere onesti, aperti e moderati.

Il termine "partner commerciale" rappresenta qualsiasi azienda a monte o a valle lungo la supply chain.

Si raccomanda di compilare la Global Scorecard regolarmente, idealmente ogni 6 mesi per poter valutare i progressi.

www.globalscorecard.net

The screenshot shows a web browser window with the following elements:

- Browser Title Bar:** Welcome to GlobalScorecard.net - Microsoft Internet Explorer provided by KPMG
- Navigation Bar:** File, Edit, View, Favorites, Tools, Help. Address bar with "Address" and "Links" buttons.
- Header:**
 - IBM Business Consulting Services logo
 - "deeper" logo
 - IBM logo
 - "Go to IBM" button
- Content Area:**
 - gci Global Scorecard.net** logo and title.
 - Language selection: "Change language" dropdown and "GO" button.
 - Link: "Color Coding Explained"
 - Welcome to globalscorecard.net** heading.
 - The Global Scorecard** - a Capability Assessment Tool has been designed to give you a detailed understanding of your ECR capability and to highlight specific improvement opportunities for your company.
 - Diagram:** A circular flow diagram with a globe in the center. Three arrows point outwards to:
 - theWhat**: Global Key Performance Indicators (Quantitative Measurement Focus)
 - theWhere**: Deeper Assessment Tools (Glosup Diagnostic Focus)
 - theHow**: Capability Assessment Tools (Qualitative Assessment Focus)
 - gci** GCI compliance data entry short cut button.
 - Privacy Statement:** We respect your privacy! Any and all information collected at this site will be kept strictly confidential and will not be sold, reused, rented, loaned, or otherwise disclosed. Any information you give through this site to the Global Commerce Initiative or to its consultant IBM Business Consulting Services will be held with the utmost care, and will not be used in ways that you have not consented to. In contributing data to this web site, you consent to allowing your data to be added to a database where it may be used for benchmarking purposes. Only aggregated data will be included in any benchmarking report and your company's name and individual data will not be disclosed.
- Left Sidebar:**
 - Getting Started
 - Guide to ECR concepts
 - Use CIES Glosup KPIs
 - Use Key Performance Indicators
 - Use the entry level scorecard
 - Use the intermediate scorecard
 - Use the full global ECR scorecard
 - Downloads
 - Links
 - Contact us
 - IBM e-business solution logo
 - Click for IBM Mark meaning and disclaimers.
 - IBM and e-business Mark are TMs of IBM Corp
- Footer:** Internet

Sezione 1: Siete pronti?

La vostra azienda è pronta e in grado di impegnarsi in modalità di lavoro collaborativo?

Attitudine a lavorare insieme			
1. Comprendete i principi del lavoro collaborativo	No	Conoscenza di base	Sì
2. Ritenete che esista un livello di fiducia sufficientemente elevato con il vostro partner commerciale per condividere informazioni commerciali importanti per lavorare in modo collaborativo?	No	In fase di miglioramento	Sì
3. Il top management è impegnato a favore del lavoro collaborativo con il partner commerciale?	No	In sviluppo	Sì
4. La vostra azienda lavora secondo i principi del category management?	No	Talvolta	Sì
5. Avete una visione dell'azienda, delle strategie e degli obiettivi commerciali?	No	In sviluppo	Sì
6. Siete pronti a condividere la vostra visione dell'azienda, i vostri obiettivi, le vostre strategie e le vostre tattiche con il partner commerciale?	No	Sommariamente	Sì
7. Voi e il vostro partner commerciale lavorate con obiettivi, criteri e indicatori di misurazione	No	Talvolta	Sì
8. Siete pronti a condividere con il vostro partner commerciale altre informazioni rilevanti (dati relativi alla supply chain o ricerche ad hoc)?	No	Solo a grandi linee	Sì
9. Siete disposti a condividere nuove ricerche e nuove idee con il vostro partner commerciale?	No	Caso per caso	Sistematicamente
10. I manager di rilievo possono prendere decisioni "di business" con il partner commerciale?	No	La maggior parte	Sì
11. Avete uno staff sufficiente per gestire in modo efficace le relazioni commerciali?	No	In fase di reclutamento	Sì
12. Investite nella formazione e nello sviluppo del vostro staff?	No	Sì ma non di frequente	Sì, di frequente
13. Lavorate con team multifunzionali all'interno della vostra azienda?	No	Sì ma raramente	Sì
14. Lavorate con team multifunzionali formalizzati con il vostro partner commerciale?	No	In fase di sviluppo	Sì
15. Siete pronti a lavorare su progetti che richiedono una collaborazione stretta con il vostro partner commerciale?	No	In fase di sviluppo	Sì
16. Con quale frequenza date al vostro partner commerciale un feedback formale sulla performance?	Mai	Caso per caso	Frequentemente
17. Con quale frequenza ricevete un feedback sulla vostra performance da parte del vostro partner commerciale?	Mai	Caso per caso	Frequentemente
18. Avete delle procedure formalizzate per comunicare gli errori o i problemi con il vostro partner commerciale?	No	Elementari	Sì

Sezione 2: Focus sul consumatore

Il consumatore è al centro delle vostre attività?

Visione del consumatore			
1. Avete un piano di marketing aggiornato per la vostra azienda?	No	In fase di sviluppo	Sì
2. Siete coinvolti attivamente nella comunicazione verso il consumatore sulla vostra categoria di prodotto (es: rivista del distributore, riviste di settore, ...)?	No	No ma in corso	Sì
3. Avete una visione comune sulla collocazione ottimale dei vostri prodotti nei punti vendita?	No	Talvolta	Sì
4. Comprendete i criteri per ottenere il listing di un prodotto?	No	Comprensione	Sì
5. Avete un programma per supportare la strategia del vostro partner commerciale (promozione, prezzi bassi tutti i giorni, ...)?	No	All'occorrenza	Sì
6. Conoscete tutti i pre requisiti per il lancio di una promozione con il vostro partner commerciale?	No	Alcuni	Sì
7. Siete sicuri di soddisfare tutte le condizioni necessarie per avviare una promozione efficace con il vostro partner commerciale?	No	Alcune	Sì
8. Conoscete il piano di comunicazione del vostro partner commerciale?	No	Per sommi capi	Sì
9. Avete un programma per il lancio di nuovi prodotti?	No	Caso per caso	Sì
10. Avete concordato una procedura per sviluppare e lanciare un nuovo prodotto?	No	Caso per caso	Sì
11. Effettuate un'analisi approfondita dei bisogni dei consumatori per sviluppare un nuovo prodotto?	No	Talvolta	Sì
12. Effettuate ricerche di mercato e sui consumatori per giustificare le vostre scelte?	No	Caso per caso	Sì
13. Avreste le risorse per analizzare le informazioni condivise come i dati scontrino?	No	Limitate	Sì
14. Potete dimostrare una comprensione chiara di chi è il vostro consumatore finale?	No	Limitata	Sì
15. Potete dimostrare una comprensione chiara dei bisogni del vostro consumatore finale?	No	Limitata	Sì
16. Conoscete le tendenze significative di consumo del vostro mercato?	No	Limitatamente	Sì

Sezione 3: Supply Chain

Ricercate l'efficienza?

Eccellenza operativa			
1. Avete una strategia supply chain?	No	In fase di sviluppo	Sì
2. Conoscete la strategia supply chain del vostro partner commerciale?	No	Solamente a grandi linee	Sì
3. Avete accesso alle informazioni sulla domanda del consumatore attraverso fonti diverse dagli ordini dei vostri clienti diretti?	No	Limitato	Sì
4. Siete in grado di adattarvi alle capacità di generazione degli ordini del vostro partner commerciale (es. 24 ore / 24 - 7 giorni / 7)?	No	In corso	Sì
5. Siete in grado di adattarvi alle capacità di ricevimento merci del vostro partner commerciale?	No	In corso	Sì
6. Conoscete i requisiti minimi relativi al livello e alla qualità di servizio richiesti dal vostro partner commerciale?	No	Conoscenza parziale	Sì
7. Siete in grado di rispondere rapidamente a variazioni significative del livello della domanda?	No	In corso di miglioramento	Sì
8. Quale percentuale di prelievi è effettuata successivamente alla finestra temporale stabilita?	>25%	10-25%	<10%
9. Quale percentuale di consegne è effettuata successivamente alla finestra temporale stabilita?	>25%	10-25%	<10%
10. Avete procedure concordate per rettificare la programmazione?	No	Caso per caso	Sì
11. Qual è il livello di discrepanza tra prodotti ordinati e prodotti consegnati?	Serio	Moderato	Minimo
12. Con quale frequenza riscontrate problemi relativi ai documenti di trasporto al punto di prelievo?	Spesso	Talvolta	Mai
13. Con quale frequenza riscontrate problemi relativi ai documenti di trasporto al punto di consegna?	Spesso	Talvolta	Mai
14. Comprendete il sistema e i processi di pagamento del vostro partner commerciale?	No	Nella globalità ma con necessità di chiarimenti	Sì
15. Siete in grado di ricevere ordini in formato elettronico via EDI o Web EDI?	No	In fase di sviluppo	Sì
16. Tutto il personale chiave ha accesso alla posta elettronica e a Internet?	No	Limitato	Sì
17. Avete un'analisi dettagliata dei costi di tutta la supply chain?	No	Limitata	Sì
18. Il miglioramento costante dell'efficienza della supply chain è un obiettivo chiave del vostro business?	No	Comincia ad esserlo	Sì