



**GUIDE SMARTWORKING - 4 DI 4"  
"LE INIZIATIVE"**



# **QUALI INIZIATIVE PRENDERE?**

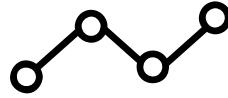
[WWW.RISKHUB.IT](http://WWW.RISKHUB.IT)



**LA RACCOLTA DELLE INIZIATIVE  
PIU' EFFICACI PER TEAM AD ALTE  
PERFORMANCE**



CON RISKHUB GESTISCI TEAM PER OBIETTIVI  
IN QUATTRO SEMPLICI PASSI



## 1.INDICATORI

Scegli, traccia e condividi i KPI per monitorare l'andamento del tuo team

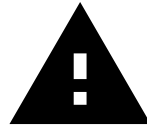
"Fatturato mensile"



## 2.OBIETTIVI

Definisci cosa volete raggiungere nel prossimo Sprint

"Superare il fatturato mensile precedente di 100k €"



## 3.RISCHI

Descrivi cosa dovrete evitare se volete raggiungere l'obiettivo

"Non riusciamo ad attirare abbastanza nuovi clienti"

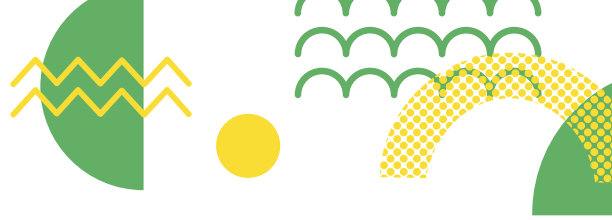


## 4.INIZIATIVE

Scegliete le azioni da mettere in campo e iniziate ad eseguirle

"Lanciare una campagna online mensile"

# MANAGEMENT TEAM



## OBIETTIVO N. 1

RAGGIUNGERE UNA  
MARGINALITA'  
POSITIVA

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Analizzare ogni mese i risultati del *team Marketing*
2. Analizzare ogni mese i risultati del *team Amministrazione*
3. Analizzare ogni mese i risultati del *team Operativo*

## OBIETTIVO N. 2

OTTENERE UN  
FLUSSO DI CASSA  
POSITIVO

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Aggiornare ogni mese le previsioni di cash-flow
2. Ogni 3 mesi inviare al legale gli insoluti
3. Fare un sollecito settimanale ai pagamenti in ritardo



DIVENTA EFFICACE

[www.riskhub.it](http://www.riskhub.it)

1

2

3

4

5

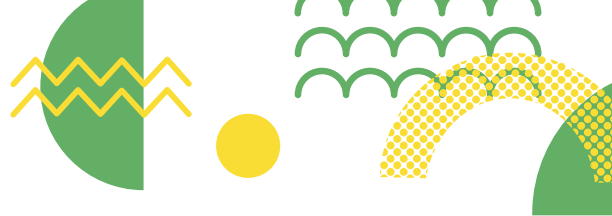
6

7

8

9

# TEAM COMMERCIALE



## OBIETTIVO N. 1

MASSIMIZZARE IL  
FATTURATO

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Incontrare dal vivo ogni attuale cliente almeno ogni trimestre
2. Avere sempre attiva almeno una campagna online
3. Analizzare ogni mese i risultati della strategia di up-selling sugli attuali clienti

## OBIETTIVO N. 2

AUMENTARE IL  
NUMERO DI CLIENTI

### TOP 3 INIZIATIVE

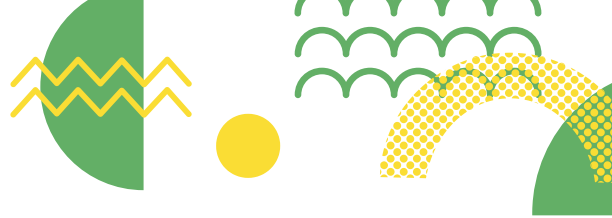
1. Aggiornare ogni trimestre la propria customer-persona
2. Monitorare mensilmente il numero di preventivi inviati
3. Analizzare ogni mese le cause di eventuali rifiuti nei preventivi



DIVENTA EFFICACE

[www.riskhub.it](http://www.riskhub.it)

# TEAM DI MARKETING



## OBIETTIVO N. 1

MASSIMIZZARE IL  
NUMERO DI LEAD  
RACCOLTI

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Modificare ogni mese la landing page in base al tasso di conversione
2. Fare una campagna ADV sui social
3. Migliorare la SEO del sito web

## OBIETTIVO N. 2

MIGLIORARE  
L'IMMAGINE ONLINE

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Fare una review di ogni contenuto prima di pubblicarlo
2. Pubblicare 1 contenuto a settimana che sia in linea con le novità in Google Trends
3. Rinnovare la grafica di sito web e delle pagine social



DIVENTA EFFICACE

[www.riskhub.it](http://www.riskhub.it)

1

2

3

4

5

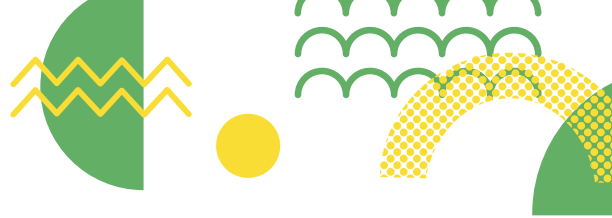
6

7

8

9

# TEAM HR



## OBIETTIVO N. 1

MINIMIZZARE LA %  
DI TURNOVER

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Inserire richiami costanti alla mission aziendale negli uffici (anche virtuali)
2. Fare una controfferta ad ogni dimissione, analizzando il concorrente
3. Dare la possibilità a chi si trasferisce di lavorare in co-working

## OBIETTIVO N. 2

ASSUMERE  
PERSONALE DI  
VALORE

### TOP 3 INIZIATIVE

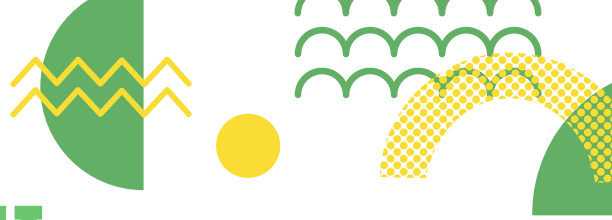
1. Per ogni annuncio condividere un profilo target
2. Pubblicizzare l'ambiente di lavoro stimolante e sfidante per i talenti
3. Fare attività di formazione per re-skilling sul personale in essere



DIVENTA EFFICACE

[www.riskhub.it](http://www.riskhub.it)

# TEAM DI SUPPORTO CLIENTI



## OBIETTIVO N. 1

RISOLVERE I TICKET  
NEL TEMPO MINIMO

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Inviare una mail personalizzata al cliente che si allontana dalla chat
2. Utilizzare una chatbot per comprendere meglio il problema
3. Aprire un ticket ad ogni richiesta e misurarne il tempo fino alla chiusura

## OBIETTIVO N. 2

RICEVERE  
SUGGERIMENTI PER  
MIGLIORARE IL  
PRODOTTO

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Chiedere ogni trimestre ad ogni cliente dove potremmo migliorare
2. Ad ogni richiesta di assistenza, si allega almeno un punto di miglioramento
3. L'assistenza è personale durante gli orari d'ufficio e non automatizzata



DIVENTA EFFICACE

[www.riskhub.it](http://www.riskhub.it)

1

2

3

4

5

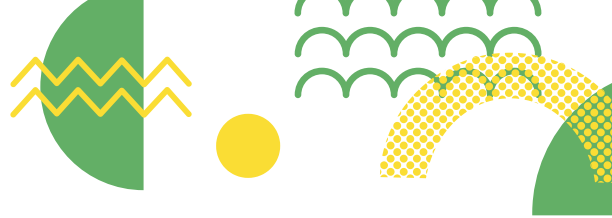
6

7

8

9

# TEAM DI SUCCESSO CLIENTI



## OBIETTIVO N. 1

GARANTIRE LA % DI  
RINNOVI AL MESE

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Analizzare mensilmente i punti deboli del nostro prodotto/servizio
2. Contattare ogni trimestre i clienti per chiedere se va tutto bene
3. Assicurare sempre una forte scontistica per abbonamenti più lunghi

## OBIETTIVO N. 2

RENDERE I CLIENTI  
NOSTRI  
AMBASSADOR

### TOP 3 INIZIATIVE

1. Fare 1 post al mese che pubblicizza la *mission* verso i clienti
2. Attivare un codice sconto per i clienti che consigliano il nostro prodotto
3. Creare una *community* intorno al prodotto



DIVENTA EFFICACE

[www.riskhub.it](http://www.riskhub.it)

1

2

3

4

5

6

7

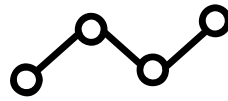
8

9





CON RISKHUB GESTISCI TEAM PER OBIETTIVI  
IN QUATTRO SEMPLICI PASSI



## 1. INDICATORI

Scegli, traccia e condividi i KPI per monitorare l'andamento del tuo team

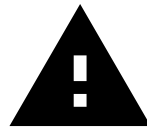
"Fatturato mensile"



## 2. OBIETTIVI

Definisci cosa volete raggiungere nel prossimo Sprint

"Superare il fatturato mensile precedente di 100k €"



## 3. RISCHI

Descrivi cosa dovete evitare per raggiungere l'obiettivo

"Non riusciamo ad attirare abbastanza nuovi clienti"



## 4. INIZIATIVE

Scegliete le azioni da mettere in campo e iniziate ad eseguirle

"Lanciare una campagna online mensile"



# Prova gratis per 14 giorni

[ISCRIVITI](#)

Approvata da AIOKR

La prima Associazione  
Italiana dedicata agli OKR

[italiaokr.it](http://italiaokr.it)

