

HOTEL MANAGEMENT GROUP

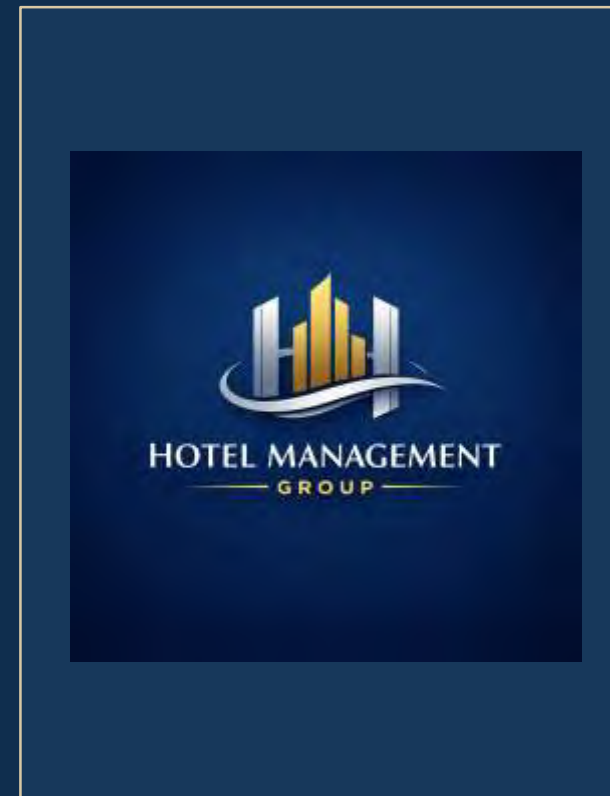
Valutiamo la tua azienda

Analisi strategica, economica e organizzativa per leggere lo stato dell'impresa e trasformarlo in priorità operative.

- Analisi di bilancio e controllo di gestione
- Posizionamento commerciale e valutazione del personale
- Analisi della situazione debitoria e valorizzazione patrimoniale
- Assistenza in piani di sviluppo, rilancio e ristrutturazione

www.hotelmanagementgroup.it

Una diagnosi completa dell'azienda per misurare sostenibilità, potenziale e capacità di esecuzione.



Hotel Management Group

Advisory, controllo e crescita per l'hospitality e le imprese collegate.

Le aree che analizziamo per valutare l'azienda

Un percorso integrato che mette insieme numeri, mercato, organizzazione e patrimonio.



Il valore della valutazione non è descrivere i problemi: è dare priorità, sequenza e sostenibilità alle decisioni.

Analisi di bilancio e controllo di gestione

Una lettura completa dei numeri per capire dove si genera valore, dove si disperde e quali azioni servono.

Che cosa analizziamo

- Conto economico, stato patrimoniale e rendiconto finanziario
- Redditività per area, reparto o centro di costo
- Cash flow, circolante, fabbisogni e coperture
- Budget, forecast, scostamenti e KPI di controllo
- Marginalità reale e qualità del risultato

Obiettivo:

creare una base numerica affidabile per decidere con chiarezza.

Redditività

Ricavi, GOP, EBITDA, margine operativo, contributo per reparto e sostenibilità della struttura dei costi.

Liquidità

Cash flow, tensioni di cassa, assorbimento del circolante, tempi di incasso e fabbisogno finanziario.

Equilibrio

Posizione finanziaria, indebitamento, coperture, solidità patrimoniale e capacità di tenuta nel tempo.

Cruscotto decisionale

Report sintetici, KPI chiave, budget e forecast per rendere misurabile il controllo di gestione.

Posizionamento commerciale e valutazione del personale

Leggiamo insieme come l'azienda si presenta sul mercato e come è organizzata per sostenere i risultati.



Posizionamento commerciale

- Identità dell'offerta e coerenza della proposta di valore
- Segmenti serviti, competitività dell'offerta e benchmark
- Pricing, canali di vendita, domanda e redditività commerciale
- Forza del brand, presenza digitale e capacità di conversione

Output: una lettura concreta di cosa vende davvero l'azienda, a chi e con quali margini.

Valutazione del personale

- Organigramma reale, responsabilità e presidio delle funzioni chiave
- Produttività, clima interno, livelli decisionali e capacità manageriale
- Gap di competenze, ridondanze, aree scoperte e sistemi di coordinamento
- Possibili leve: formazione, ridefinizione ruoli, incentivi e processi

Output: un assetto organizzativo più chiaro, coerente con obiettivi e sostenibilità.

Analisi della situazione debitoria e valorizzazione patrimoniale

Due leve da leggere insieme: tenuta finanziaria da una parte, valore e opzioni sugli asset dall'altra.

Analisi della situazione debitoria

- Scadenziario, costo medio e struttura delle esposizioni
- Coerenza tra servizio del debito e capacità di generare cassa
- Priorità negoziali e sostenibilità dei rientri
- Rischi di tensione finanziaria, covenant e punti di attenzione
- Valutazione di possibili scenari di riequilibrio

Obiettivo:

capire se il debito è compatibile con il modello operativo e con le prospettive dell'impresa.



L'analisi patrimoniale è utile quando l'impresa ha immobili, asset strategici o strutture che possono sostenere una diversa traiettoria di valore.

Valorizzazione patrimoniale

- Lettura del patrimonio come leva strategica e non solo contabile
- Redditività degli asset, alternative di utilizzo e valorizzazione
- Miglior uso possibile, dismissioni, conversioni o sviluppo
- Relazione tra patrimonio, indebitamento e capacità di investimento

Obiettivo:

trasformare l'asset base in una leva di stabilità, crescita o rilancio.

Assistenza in piani di sviluppo, rilancio e ristrutturazione

Dalla diagnosi all'esecuzione: costruire un percorso credibile, misurabile e sostenibile.



Ogni piano nasce da un'analisi integrata: sviluppo, rilancio e ristrutturazione richiedono numeri credibili, scelte chiare e una sequenza realistica di esecuzione.

Come lavoriamo: dalla raccolta dati al piano operativo

Un processo consulenziale pensato per dare risposte rapide, ma fondate su elementi verificabili.

01

Raccolta dati

Documenti economici, commerciali, organizzativi e patrimoniali.

02

Interviste e sopralluoghi

Confronto con imprenditore, direzione e funzioni chiave.

03

Analisi integrata

Lettura congiunta di numeri, mercato, persone e struttura finanziaria.

04

Workshop direzionale

Condivisione delle evidenze e scelta delle priorità.

05

Roadmap esecutiva

Azioni, tempi, responsabilità e indicatori di controllo.

Cosa consegniamo

- Report diagnostico sintetico e leggibile
- Mappa priorità: breve, medio e lungo periodo
- KPI e indicatori da monitorare
- Piano di azione con responsabilità e tempi

Perché funziona

L'intervento è utile quando serve una valutazione indipendente, concreta e traducibile in decisioni. Non solo analisi: supporto alla direzione e alla governance.

VALUTARE OGGI PER DECIDERE MEGLIO DOMANI

Hotel Management Group affianca l'impresa nella lettura dello stato attuale e nella costruzione delle prossime mosse.

- Analisi integrata
- Priorità operative
- Piano misurabile
- Supporto alla governance

www.hotelmanagementgroup.it



Analisi di bilancio • Controllo di gestione • Posizionamento commerciale • Valutazione del personale • Debito • Patrimonio • Sviluppo • Rilancio • Ristrutturazione