

## BASILEA 2: ACCORDI COMMERCIALI e FASI OPERATIVE

Il progetto di "lancio" del servizio di consulenza su BASILEA 2, può / deve passare attraverso alcune attività commerciali differenti. SALT, infatti, intende proporsi commercialmente su almeno tre fronti:

- I. CLIENTE DIRETTO: acquisisce, tramite la propria rete commerciale, contratti propri (col supporto di specifiche informative, comunicazione, tele-marketing, ecc.)
- II. ACCORDI QUADRO: da formalizzarsi con consulenti e professionisti
- III. PARTNERSHIP: sempre con consulenti e professionisti

### CLIENTE DIRETTO

Come detto, è costituito da un contratto che prevede l'erogazione, PRESSO IL CLIENTE, della fase A (si veda dopo) ed eventualmente della fase B e C.

N.B.: da tener presente che SALT si riserva il diritto, nonostante una volontà contraria da parte del Cliente stesso, di non accedere alla fase C.

### ACCORDO QUADRO

È costituito da un contratto / convenzione molto simile come impostazione logica alle convenzioni attualmente in essere con gli studi di consulenza del lavoro ed i dottori commercialisti. Può prevedere due modalità:

- a) il convenzionato figura, agli occhi del Cliente, il fornitore del servizio (tramite propri collaboratori). In questo caso:
  - il Cliente di SALT è il convenzionato,
  - la fase A viene erogata prevalentemente, presso il convenzionato ed il sopralluogo presso il Cliente finale dovrebbe essere l'ultima fase prima della presentazione dei risultati,
  - le fasi B e C saranno proposte, al Cliente finale, dal convenzionato.
- b) SALT figura autonomamente nei confronti del Cliente. In questo caso verrà gestito tecnicamente come un "Cliente Diretto" (tenendo costantemente aggiornato il convenzionato, che, comunque, sarà coinvolto nel processo, detenendo, spesso, i dati su cui "lavorare")

### PARTNERSHIP

Indipendentemente dalla modalità di "chiusura" del contratto col Cliente finale, lo studio convenzionato "*partner*" offre una base logistica di appoggio (vicina e comoda) per "lavorare" i dati nonché una disponibilità di collaborazione a fronte di improvvise necessità di chiarimenti.

## FASI OPERATIVE

### Fase A: "RATING INTERNO"

Logicamente suddivisa in due attività: la raccolta di documentazione ed informazioni e l'elaborazione degli stessi. L'output è un **RATING SALT**, fotografia della situazione attuale del Cliente finale e, conseguentemente, delle iniziative che potranno prendere le banche nei suoi confronti. Già in questa fase si potranno pensare una serie di simulazioni utili alla modifica del rating stesso.

### Fase B: "CONFRONTO"

Verifica del RATING proposto, attraverso uno o più sopralluoghi (in funzione delle banche utilizzate) direttamente presso l'istituto bancario del Cliente ed assieme all'interlocutore bancario del Cliente, con rappresentazione / discussione delle possibili soluzioni alternative, con la rappresentazione della potenziale tempistica di attuazione.

N.B.: questa fase, pur essendo separata dalla precedente e dalla successiva, è assolutamente **importante**: solo dal confronto con l'interlocutore diretto (istituto di credito), Cliente e consulente potranno avere validazione "ufficiale" delle soluzioni pensate e da attuare nella fase successiva.

### Fase C: "SOLUZIONE"

Si tratta di vera e propria "consulenza strategica" con l'obiettivo di migliorare (con una attività logica / strategica / condivisa / strutturale) il rating del Cliente. Tale attività passa attraverso:

- analisi, studio e ricomposizione del costo del lavoro, del fatturato, del credito
- analisi e studio delle possibili fonti di finanziamento e delle possibili fonti di capitalizzazione