

Ottimizzazione dei costi, l'Ascom dà una mano alle imprese

Stipulata una convenzione con Pages Italia



Ottimizzare i costi, risparmiare sulle spese per poter investire di più e

competere sul mercato. E' questo quanto propone Ascom Bergamo alle imprese associate, grazie alla nuova convenzione che da inizio novembre rientra tra le proposte di Ascom Vantaggi. L'Associazione commercianti ha stipulato un accordo con l'azienda Pages Italia, che opera nel settore dell'ottimizzazione dei costi, per offrire ai suoi associati l'opportunità di un'analisi dettagliata sulle spese dirette e indirette che ogni azienda deve sostenere. «Per le aziende è diventato urgente poter ottimizzare i costi, per questo proponiamo la convenzione con Pages Italia, che permette ai nostri associati di individuare quali spese tagliare e dove risparmiare. Le caratteristiche dell'intervento consentono alle aziende di dimensioni medio grandi di poter affrontare il progetto di riduzione dei costi senza alcun coinvolgimento pesante della struttura, continuando ad occuparsi delle proprie mansioni o perseguire altri obiettivi importanti senza vedere ridotto il tempo a propria disposizione - afferma Pietro Bresciani, responsabile Marketing di Ascom Bergamo -. La convenzione mette a disposizione delle nostre aziende associate personale dedicato in maniera specifica alle singole categorie di

spesa, quindi sempre molto aggiornato su tutte le novità di ogni settore in termini di opportunità economiche e opzioni qualitative, fornitori competitivi sia qualitativamente che economicamente».

Le analisi di ottimizzazione dei costi si sviluppano attraverso il check up della situazione dell'azienda e dell'identificazione delle aree su cui intervenire. Circa venti le aree su cui gli esperti della convenzione indagano: dall'assicurazione alla cancelleria; dall'energia elettrica e gas agli imballaggi, dai buoni pasto alla telefonia, dallo smaltimento rifiuti alle spese postali.

Oltre ai costi generali, Pages Italia interviene anche sui costi diretti per incrementare la marginalità all'interno della propria attività core business. «Il servizio è totalmente gratuito, in quanto l'approccio della convenzione è principalmente "success fee", paghi solo a risultati ottenuti – spiega Bresciani -. Inoltre siamo consapevoli che tutte le Aziende possono avere delle partnership consolidate in certi ambiti di fornitura, ma il processo di analisi che proponiamo può essere l'occasione per fare benchmarking e di avere un riscontro oggettivo sulle attuali condizioni di mercato».

Per informazioni: info@pagesitalia.it – www.pagesitalia.it