

PRESENTAZIONE

Marikō-BI

per gli associati UPA Federimpresa

Dati aggiornati per decisioni più consapevoli

Una proposta di valore per le imprese associate e per la consulenza dell'associazione.

Mariko Srl · 2026

Ogni imprenditore deve decidere ogni giorno

Le decisioni importanti non riguardano solo il fatturato: riguardano la capacità di far crescere l'azienda con equilibrio.

- **Sto guadagnando davvero o sto solo fatturando?**
- **Ho abbastanza liquidità per affrontare i prossimi mesi?**
- **Posso permettermi un dipendente o un nuovo investimento?**
- **Quali clienti, servizi o commesse mi lasciano più margine?**

Sono domande quotidiane. Eppure le risposte arrivano spesso tardi, oppure richiedono tempo per essere ricostruite.

Le informazioni sono spesso sparse

Banca, contabilità, gestionale e file Excel contengono informazioni importanti, ma non sempre sono immediatamente leggibili insieme.

- I dati devono essere cercati in fonti diverse.
- I numeri vengono ricostruiti ogni volta, spesso manualmente.
- Molte risposte arrivano alla chiusura del mese o dopo un confronto con l'Associazione o con il commercialista.
- Nel frattempo la situazione dell'azienda può essere già cambiata.

Il problema non è la mancanza di dati. Il problema è poterli leggere nel momento in cui servono per decidere.

Rende i dati utili per decidere

Marikō-BI trasforma i dati già disponibili in azienda in informazioni aggiornate, semplici da leggere e utili per l'imprenditore e per chi lo affianca.

- Margini — capire dove l'azienda guadagna e dove perde valore.
- Clienti, servizi e commesse — individuare le attività che generano più risultato.
- Liquidità — avere una visione più chiara della situazione finanziaria.
- Scelte di crescita — valutare assunzioni, investimenti e priorità con numeri aggiornati.

L'obiettivo è semplice: rendere i numeri dell'impresa più comprensibili e utilizzabili ogni giorno.

Tra i possibili interventi da valutare con l'Associazione: leasing, finanziamenti e agevolazioni creditizie.

Una convenzione per gli associati

UPA Federimpresa promuove Marikō-BI agli associati. Marikō-BI stipula direttamente con ciascun cliente finale il rapporto per il servizio.

- UPA Federimpresa presenta l'opportunità agli associati.
- Ogni cliente finale sceglie se attivare il servizio direttamente con Marikō-BI.
- L'associazione può integrare la proposta nella propria comunicazione e negli incontri.

Un modello di collaborazione chiaro, che valorizza il ruolo dell'associazione e il rapporto diretto con l'impresa.

Un nuovo servizio per gli associati UPA Federimpresa

Marikō-BI può diventare uno strumento concreto in più per aiutare gli associati a fare impresa con maggiore consapevolezza.

- Per gli associati: maggiore chiarezza su margini, liquidità, clienti, servizi e investimenti.
- Per UPA Federimpresa: un servizio innovativo, affidabile e utile per rendere più tempestiva la consulenza.
- Per l'associazione: nessuna attività manuale aggiuntiva di raccolta dati o documenti.
- Per la comunicazione: un servizio che può essere presentato attraverso newsletter, giornale associativo, incontri ed eventi.

Mettere gli imprenditori nelle condizioni di conoscere meglio la propria azienda significa aiutarli a decidere meglio.