



# High Return on Engagement

Analytics Report

PER  
**SAMPLE PROJECT**

DATA DI ELABORAZIONE: 13 MAGGIO 2016

La versione ANALYTICS del report High Return on engagement è stata condotta su un campione di 77 persone per individuare i driver che più motivano le persone all'interno dell'organizzazione.

L'analisi High Return ha inizialmente messo a confronto:

### Engagement

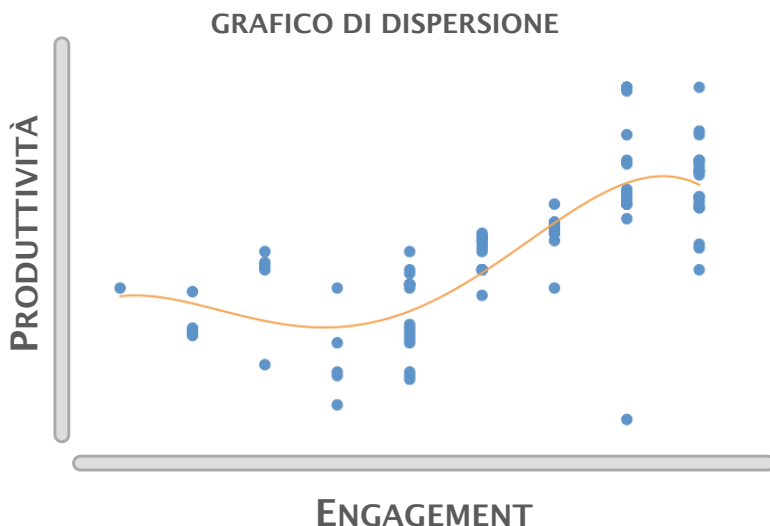
il punteggio è compreso tra 0 e 100 e la media è 50;

### Produttività

il punteggio è compreso tra 70 e 130 e la media è 100

Se aumento l'Engagement, aumenta la produttività?

La relazione tra le due variabili è rappresentata, nel grafico a destra, dalla linea arancione. Ogni punto azzurro rappresenta una persona



## DIMENSIONI CON MAGGIORE RITORNO SULL'INVESTIMENTO E IMPATTO SUI RISULTATI

non sempre sviluppare ulteriormente i punti forza o lavorare esclusivamente sui punti di debolezza è la migliore strategia per ottenere risultati.

L'approccio evidence-based della metodologia High Return, tramite l'utilizzo di modelli statistici avanzati in grado di predire le performance, permette di identificare le dimensioni su cui puntare per ottenere il massimo ritorno sull'investimento. I driver segnalati nella tabella sotto sono quelli che più impattano sui risultati

Attraverso un SISTEMA PREVISIONALE abbiamo, inoltre, la possibilità di creare gli scenari di impatto dei driver sui risultati.

Quanto aumentano i risultati se le dimensioni a maggiore ritorno sull'investimento crescono di 1%, 5% e 10%?

- 1 ESECUZIONE

---

- 2 FIDUCIA

---

- 3 LAVORO IN TEAM

	<b>AUMENTO del 1%</b>	<b>AUMENTO del 5%</b>	<b>AUMENTO del 10%</b>
<b>POTENZIALE INCREMENTO DI PRODUTTIVITÀ</b>			
<b>1</b>	2.43%	4.85%	9.21%
<b>2</b>	1.53%	2.05%	6.17%
<b>3</b>	1.04%	1.79%	3.52%

# IMPATTO ORGANIZZATIVO

La tabella fornisce informazioni per decidere se il driver con il massimo ritorno sull'investimento sia effettivamente la scelta migliore. Infatti, altri driver potrebbero avere un impatto più omogeneo, anche se in assoluto minore, sulle diverse funzioni e magari essere più semplici da sviluppare considerando il livello di partenza e l'allineamento nelle percezioni delle persone.

Nella tabella sono riportate le seguenti informazioni:

1. grafico a torta che evidenzia quanto la specifica dimensione abbia o meno un impatto positivo sull'intera organizzazione. Tanto più è alta la percentuale, tanto più si può pensare di lavorare sulla dimensione in maniera trasversale;
2. nella colonna successiva si vede il numero di funzioni che hanno la dimensione visualizzata sulla sinistra come area a maggiore ritorno sull'investimento;



3. livello medio della specifica dimensione in azienda. tale livello può essere:

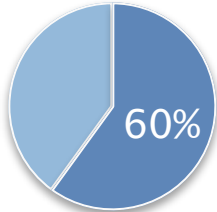

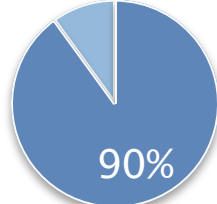
▼ BASSO ( inferiore a 100 )      ▲ ALTO ( superiore o uguale a 100 )

4. dispersione della specifica dimensione nel gruppo. Tale indicazione viene fornita indicando

■ nel box rosso la % di persone che ha la specifica dimensione in un'area bassa ( cioè inferiore a 100 )

■ nel box rosso la % di persone che ha la specifica dimensione in un'area alta ( cioè uguale o superiore a 100 )

## VEDIAMO I DATI SUDDIVISI PER CATEGORIA FUNZIONE

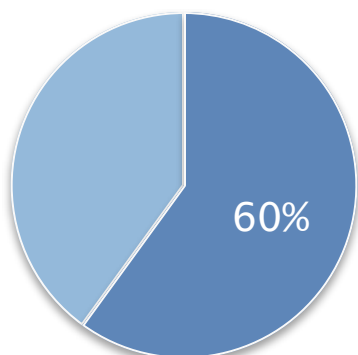
	in quante categorie la dimensione ha un impatto positivo?	In quante categorie è quella a maggior impatto?	Quali sono le caratteristiche della dimensione?
<b>1</b> ESECUZIONE	 60%	1/10	▲ 29% 71%
<b>2</b> FIDUCIA	 100%	8/10	▼ 32% 68%
<b>3</b> LAVORO IN TEAM	 90%	0/10	▲ 32% 68%

## IMPATTO A LIVELLO LOCALE

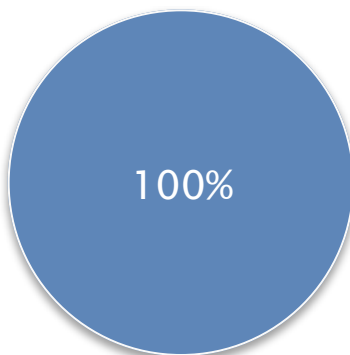
La pagina ha come focus i 3 driver a maggior ritorno e le categorie della domanda di anagrafica "FUNZIONE".

Sotto, sono riportate le funzioni (massimo 3) in cui il driver segnalato sotto il grafico a torta ha l'impatto maggiore e minore. Le categorie sotto "impatto maggiore" sono ordinate dal più positivo al meno positivo. Le categorie sotto "impatto minore" invece sono ordinate da quello minore a salire. Se il nome è in verde, l'impatto del driver è positivo, se in rosso, negativo.

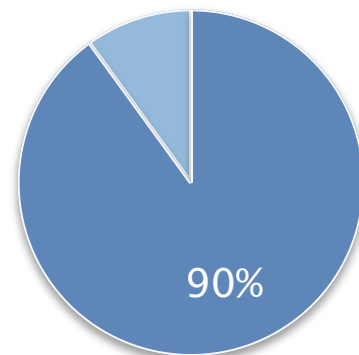
### DIMENSIONI HIGH RETURN



ESECUZIONE



FIDUCIA



LAVORO IN TEAM

### CATEGORIE IN CUI LA DIMENSIONE HA UN

#### IMPATTO MAGGIORE

Sales  
Amministrazione  
Logistica

Marketing  
Human Resources  
Call Center

Sales  
Produzione  
Logistica

#### IMPATTO MINORE

R&D  
Marketing  
Human Resources

Sales  
Produzione  
Logistica

Produzione  
Amministrazione  
Qualità

Questa sezione è dedicata alle categorie a maggiore numerosità. Nelle tabelle che seguono, è riportata la dimensione a maggior ritorno per ogni categoria. La percentuale nel "potenziale di crescita" indica quanto è importante la specifica dimensione rispetto al potenziale totale di crescita sulla variabile PRODUTTIVITÀ. Le ultime informazioni sulla destra permettono, invece, di capire l'effort a cui l'azienda va incontro nel caso si scelga di lavorare sulla specifica dimensione all'interno della categoria considerata. Il livello della dimensione e la sua omogeneità possono infatti influenzare la scelta della modalità e il tempo dedicato alla formazione. In appendice ulteriori informazioni.

## SALES: 27 PERSONE

In questa categoria, la dimensione a maggior ritorno sull'investimento è:  
**CAMBIAMENTO**

L'impatto della dimensione all'interno della specifica categoria è **POSITIVO**

Quanto impatta la dimensione sul potenziale di crescita della categoria?

**23%**

Il punteggi medio della dimensione ha le seguenti caratteristiche:



**29%**

**71%**

## PRODUZIONE: 17 PERSONE

In questa categoria, la dimensione a maggior ritorno sull'investimento è:  
**FIDUCIA**

L'impatto della dimensione all'interno della specifica categoria è **POSITIVO**

Quanto impatta la dimensione sul potenziale di crescita della categoria?

**12%**

Il punteggi medio della dimensione ha le seguenti caratteristiche:



**56%**

**46%**

## R&D: 8 PERSONE

In questa categoria, la dimensione a maggior ritorno sull'investimento è:  
**LAVORO IN TEAM**

L'impatto della dimensione all'interno della specifica categoria è **NEGATIVO**

Quanto impatta la dimensione sul potenziale di crescita della categoria?

**0%**

Il punteggi medio della dimensione ha le seguenti caratteristiche:



**29%**

**71%**

# APPENDICE

Nella tabella seguente sono riportati per tutte le categorie, ordinate in base alla numerosità:

- la dimensione a maggior impatto per ogni categoria;
- il segno (positivo o negativo) dell'impatto sulla performance della specifica dimensione all'interno dell'area;
- l'impatto percentuale della dimensione sul potenziale di crescita all'interno della categoria;
- la media della competenza;
- l'omogeneità del gruppo ( o.g.)

Categoria - N° Persone	Dimensione a Maggior impatto	Segno	Impatto sul potenziale di crescita	Media Gruppo	o.g.
Sales 27 persone	Cambiamento	Positivo	23%	115	alta
Produzione 17 persone	Fiducia	Positivo	12%	95	alta
R&D 8 persone	Lavoro in Team	Negativo	0%	112	alta
Logistica 6 persone	Esecuzione	Positivo	26%	100	alta
Human Resources 4 persone	Esecuzione	Positivo	34%	102	alta
Qualità 3 persone	Esecuzione	Negativo	0%	120	alta
Amministrazione 3 persone	Motivazione	Positivo	44%	90	alta
Call center 3 persone	Lavoro in Team	Positivo	43%	80	alta
Marketing 3 persone	Fiducia	Positivo	44%	80	alta
ufficio acquisti 3 persone	Esecuzione	Negativo	0%	108	media

## Warning!

Con riferimento a pagina 4, sono emerse altre categorie in cui le seguenti dimensioni hanno un impatto negativo:

Esecuzione - *Qualità*

Fiducia - *Marketing; Ufficio acquisti*

Lavoro in Team - *Human Resources*