

ModFatturato 2.0

Applicativo per l'analisi e la gestione dell'area Commerciale



Figura 1

Analisi mensile

Il Modulo Fatturato permette di monitorare l'andamento relativo alle vendite di ogni singolo mese. Questo consente di individuare gli eventuali scostamenti che si possono verificare nell'arco dei diversi mesi. I report sono **dinamici**, per cui è possibile effettuare **filtri e ordinamenti sui dati** per la completa personalizzazione delle informazioni da analizzare. In questo modo è possibile, ad esempio, risalire al venduto per zona geografica o per agente, conoscere l'importanza di un cliente, valutare il numero e la rilevanza dei clienti di un articolo.

Il modulo Fatturato è uno strumento realizzato per l'analisi dei dati di vendita potente e **versatile con notevoli possibilità di personalizzazione**. Con questo applicativo gestionale possono essere **direttamente estrapolati i dati di vendita dai database aziendali**, effettuando analisi delle vendite secondo tutte le dimensioni utili per valore e per quantità.

In relazioni alle informazioni esistenti è possibile suddividere le analisi per periodo, per cliente/commissa, prodotto, agente, area geografica ecc...

I dati possono essere **confrontati per aggregati con affondamento sui dettagli, in modo dinamico e flessibile**. Le personalizzazioni vengono decise in base alle esigenze aziendali e ogni report è perfettamente stampabile o gestibile con tutti gli strumenti Microsoft Office ®. Scopo del modello è quello di fornire una risposta immediata e flessibile alle necessità dell'utente finale attraverso maschere semplici in grado di fornire analisi dettagliate.

Codice	Descrizione	Totali	Gen	Feb	Mar	Apr	Mai	Giug	Lug	Agos	Set	Ott
IT	ITALIA	537.878	11,5%	48.974	48.771	52.217	64.611	62.431	97.444	120.521	120.521	102.511
NA	NAPOLI	508.999	11,2%	44.219	43.369	58.046	33.966	48.827	56.727	41.367	55.170	38.524
LE	LECCE	386.400	8,7%	42.747	32.966	28.674	29.166	43.939	34.869	46.140	32.484	37.884
BS	BRESCIA	312.137	7,0%	8.869	31.718	28.254	53.955	39.736	7.487	19.314	4.924	38.844
AP	ASCOLI PICENO	237.825	5,3%	22.409	12.236	11.871	18.719	23.978	28.327	15.864	6.134	22.866
VE	VENEZIA	236.899	5,3%	20.357	28.309	17.547	32.178	27.651	22.362	12.859	17.176	18.477
FI	FIRENZE	236.787	5,2%	33.959	6.562	35.483	4.618	23.424	12.969	24.813	605	27.800
MC	MACERATA	221.450	5,0%	19.370	19.866	18.982	18.485	30.710	27.805	9.714	814	20.930
PD	PADOVA	205.893	4,7%	28.481	7.731	18.854	16.972	24.133	7.436	31.461	4.826	17.522
AR	AREZZO	188.054	4,2%	26.347	12.953	22.828	2.452	28.479	6.251	16.237	12.840	18.887
BN	BENEVENTO	184.299	4,1%	14.837	12.812	13.399	19.584	14.932	11.430	9.796	2.901	18.864
VI	VENEZIA	163.299	3,6%	19.259	8.864	11.834	12.084	19.269	7.438	26.982	1.937	11.748
PT	PISTOIA	138.562	3,1%	4.742	8.448	18.887	14.874	7.561	15.544	31.411	2.988	5.212
MI	MILANO	128.972	2,9%	8.262	12.089	8.661	28.482	2.479	1.858	608	35.169	608
LU	LUCCA	115.296	2,6%	6.811	727	22.819	1.387	1.343	553	23.206	346	28.328
PV	PAVIA	89.468	2,0%	11.174	3.927	12.798	9.253	8.638	7.041	7.887	839	6.529
PR	PARMA	87.646	2,0%	912	6.896	1.938	962	4.534	19.228	4.236	4.876	12.367
TV	TREVISO	76.733	1,7%	3.639	7.844	1.518	10.794	4.732	7.828	10.191	734	7.876
RO	ROVERETO	74.882	1,7%	18.100	3.888	8.460	9.839	9.211	10.192	5.483	9.111	12.474
CE	CASERTA	68.995	1,6%	16.596	14.166	9.817	12.319	1.906	3.842	4.842	4.842	4.174
RA	RAVENNA	53.381	1,2%	5.985	3.993	3.312	6.318	8.824	9.819	4.922	9.825	9.825
TR	TREVISO	49.972	1,1%	4.499	276	4.866	4.203	1.535	4.814	1.844	1.844	1.844
DEMO	TOTALI	4.468.732	100%	407.709	314.748	388.994	462.428	429.724	361.694	372.656	79.888	461.278

Figura 2

Analisi della marginalità e di confronto

Questa sezione permette di analizzare la **marginalità su tutte le dimensioni previste** per una conoscenza approfondita della redditività aziendale. Nel modello è possibile monitorare il fatturato relativo ai diversi periodi ed individuare le **differenze sia in termini assoluti sia in termini percentuali**. L'analisi storica risulta importante per valutare gli andamenti e pianificare il futuro; mediante l'osservazione del fatturato nei periodi e nelle diverse configurazioni è possibile prendere decisioni strategiche e necessarie per la creazione di valore nel tempo. Tutte le informazioni sono analizzabili aggregando o disaggregando i dati secondo una serie variabili d'indagine o attributi utilizzando le funzioni **"drill-down"**, **"roll-up"**.

Codice	Descrizione	Fatturato	Costo Vend.	MC Ind.	Mg %	Fatt. medio
201	FAM_201	818.352	430.815	386.537	47,2%	71
212	FAM_212	291.841	154.649	137.192	47,0%	63
216	FAM_216	137.926	72.492	65.435	47,4%	62
203	FAM_203	96.781	51.445	46.336	46,8%	80
207	FAM_207	61.527	33.644	27.883	45,3%	226
213	FAM_213	47.336	25.948	21.390	45,2%	35
205	FAM_205	46.853	24.741	21.913	47,0%	85
257	FAM_257	40.854	21.372	19.482	47,7%	86
202	FAM_202	36.213	19.181	17.832	47,0%	95
200	FAM_200	18.368	9.068	7.300	44,6%	72
255	FAM_255	15.368	7.830	7.538	49,0%	66
218	FAM_218	8.605	4.533	4.072	47,3%	211
208	FAM_208	6.275	1.199	1.176	49,5%	121
280	FAM_280	2.276	1.115	1.161	51,0%	106
290	FAM_290	210	111	99	47,0%	1.398
204	FAM_204	64	36	27	43,0%	80
0	FAM_0	-15.138	-8.860	-7.278	45,1%	
TOTALI		1.684.611	849.317	765.294	47,1%	69
		INCIDENZA % SUL FATTURATO		53%		

Figura 3

Codice	Descrizione	2001	2002	2003	2004
IT	ITALIA	4.687	58.759	58.334	18.788
HK	HONG KONG	213	11.457	11.878	4.255
TUR	TURCHIA	434	4.921	6.985	2.948
ES	SPAGNA	1.011	10.611	9.819	2.622
FR	FRANCIA	483	6.419	5.034	2.008
TAI	TAIWAN - R.O.C.	213	1.303	4.648	1.704
PO	POLONIA	271	4.488	4.082	1.344
INA	INDIA	438	2.020	2.502	1.300
EL	GRECIA	213	3.643	3.497	1.274
CIN	REP. POP. CINESE	347	10.795	4.149	1.274
PT	PORTOGALLO	1	3.881	4.300	1.088
SIR	SIRIA	630	3.597	1.080	840
RUS	RUSSIA	382	2.651	2.546	788
ROM	ROMANIA	43	671	1.757	642
TUN	TUNISIA	210	1.810	2.064	620
TOTALI		10.645	149.107	139.130	47.187
DIFF. ASS.			138.562	-9.977	-91.943
DIFF. PERC.			1314,0%	-6,7%	-66,1%

Figura 4

Analisi di confronto mensilizzata

E' possibile analizzare l'evoluzione storica nei diversi mesi. Come si può vedere nella figura a lato si possono monitorare le vendite relative ai diversi periodi per **individuare gli andamenti e le variazioni nel corso dell'anno**. L'applicazione è realizzata per condurre un'analisi multidimensionale del processo commerciale ed è rivolta alle aziende che intendono sviluppare al massimo le proprie potenzialità.

Si possono individuare i parametri di stagionalità e creare prospetti per analisi specifiche. Tutti i report e le analisi gestite nell'applicativo sono rivolte ai responsabili aziendali e alla direzione commerciale e strategica.

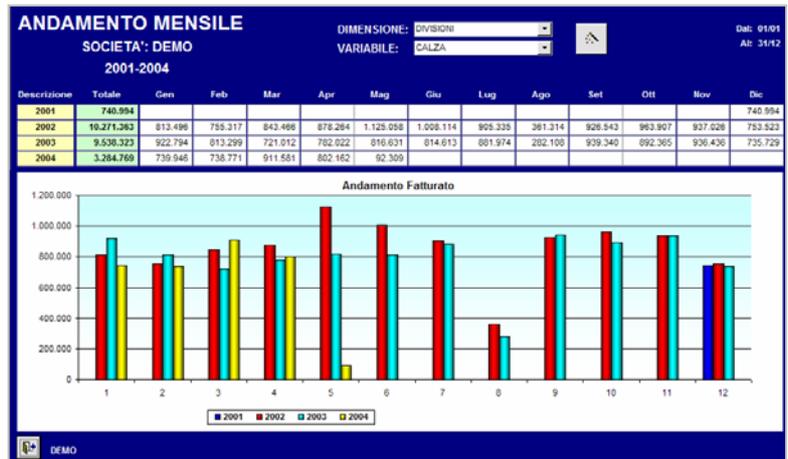


Figura 5

Indice di concentrazione e distribuzione del fatturato

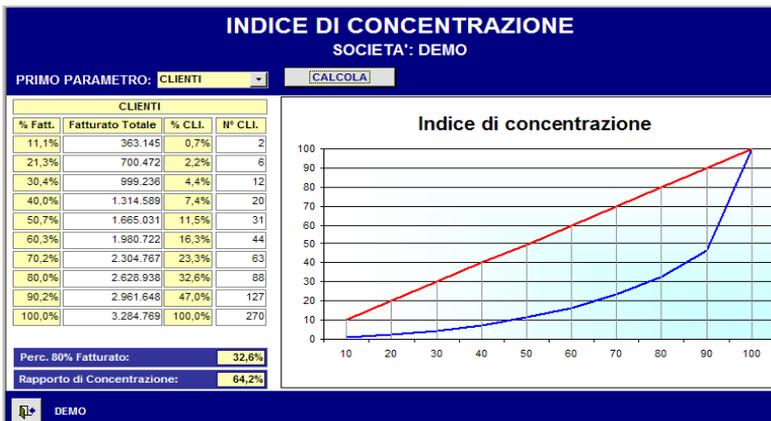


Figura 6

Dall'elaborazione dei dati sulle vendite possono essere ricavati indicatori fondamentali, tra i quali la distribuzione del fatturato e il rischio commerciale dell'azienda espresso dall'indice di concentrazione. Tale indicatore esprime la **distribuzione del fatturato sulla variabile selezionata**. La tabella inoltre evidenzia il peso di una determinata variabile (ad es. il cliente x) sul totale della variabile stessa (ad es. il totale dei clienti). Si tratta quindi di un **indice di rischio commerciale** e di dipendenza del fatturato da una singola variabile (ad es. un cliente che assorbe il 90% del fatturato).

CARATTERISTICHE

- GESTIONE MULTIAZIENDA
- POSSIBILITA' DI COLLEGAMENTO CON GLI ARCHIVI CONTABILI
- ANALISI PER CLIENTI, AGENTI E ZONA
- ANALISI PER GRUPPO MERCEOLOGICO, FAMIGLIA ED ARTICOLO
- ANALISI PERSONALIZZATE PER VARIABILI DEFINITE
- ANALISI DINAMICA MENSILE IN QUANTITA' E VALORE
- ANALISI MARGINALITA'
- ANALISI DRILL DOWN
- ANALISI DI CONFRONTO CON ANNI PRECEDENTI
- INDICE DI CONCENTRAZIONE
- MODULO REALIZZATO E INTEGRATO CON IL SISTEMA MS OFFICE ®



EuroConsulting S.r.l

P.zza Petrucci 8 55041 CAMAIORE (LU)
tel. 0584/989555 - Fax 0584/989556
www.euroc.it - euroconsulting@euroc.it