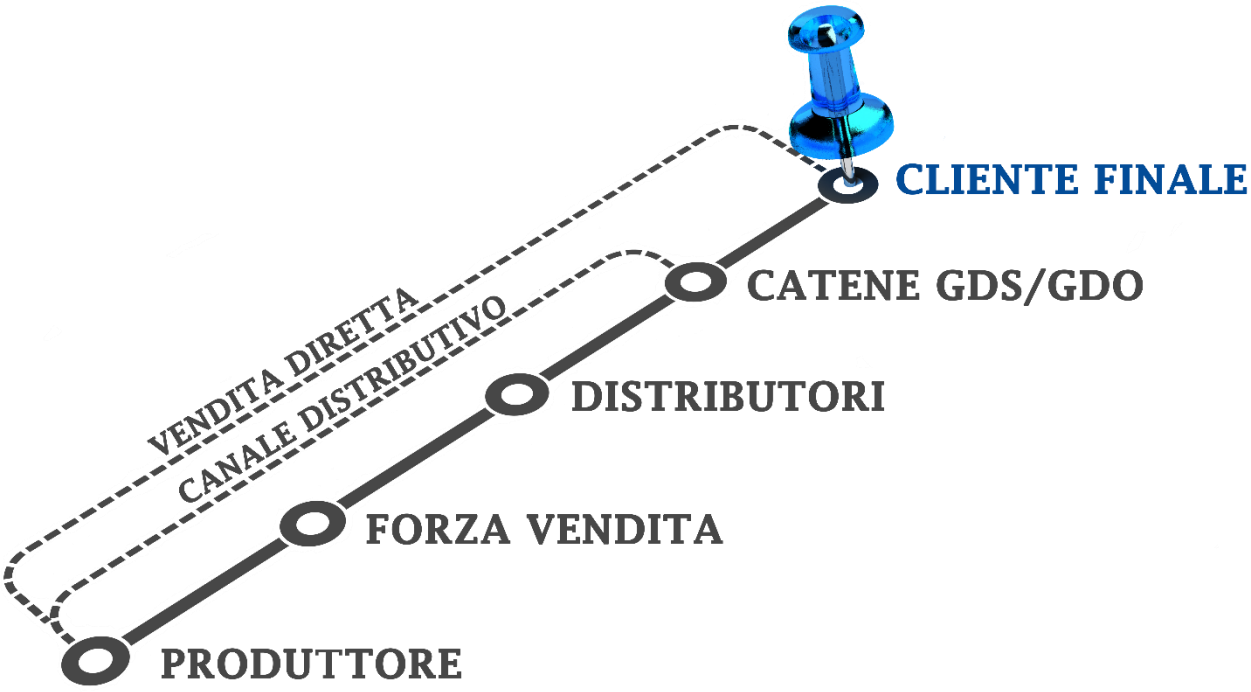
Christian Vianello

Professionista Del Dato



Vendere i Prodotti tramite Distributori, GDS, GDO e Online:

L'importanza di ricevere i dati

Sommario

I canali di vendita per le società di produzione 3
I Numeri di Vendita - Vantaggi 5
I Numeri di Vendita – Le 5 Fasi 6
I Numeri di Vendita – Credenze da sfatare e Blocchi 7
Biografia 9
Professionista Del Dato - Contatti 10
Altre Risorse 11

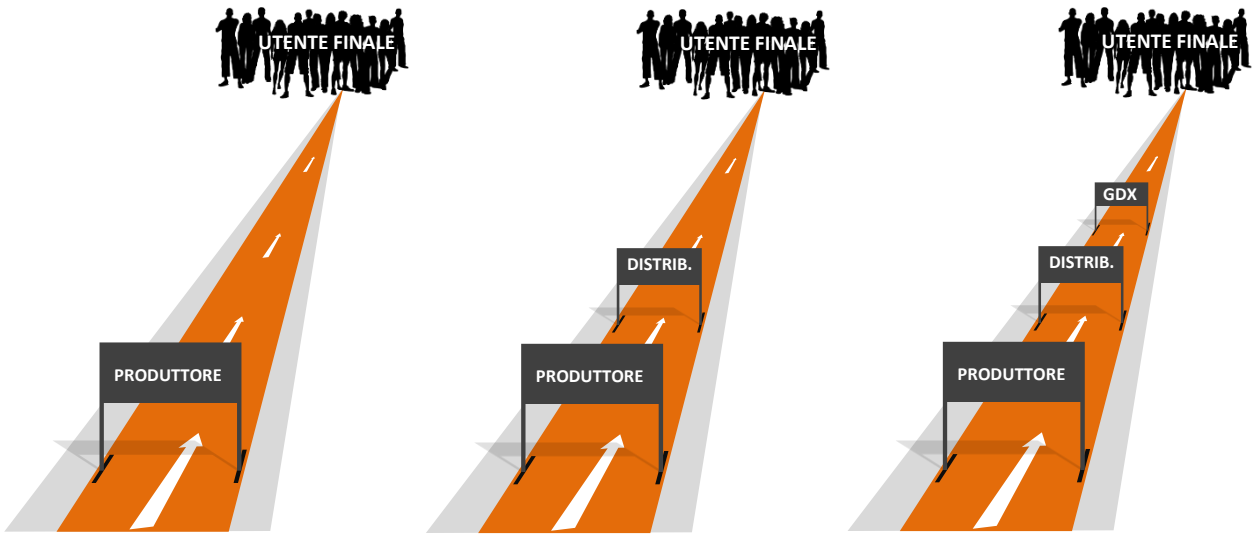
I canali di vendita per le società di produzione

Nel processo di vendita le aziende hanno a disposizione diverse soluzioni per commercializzare i loro prodotti, farli conoscere ed acquistare al consumatore finale.

In un mondo sempre connesso e in continua evoluzione, spesso le soluzioni messe in campo sono contemporaneamente più di una.

I 3 Tipi Vendita:

Vendita Diretta | **Vendita Singolo Intermediario** | **Vendita Doppio Intermediario**



- **Vendita Diretta o Vendita Senza Intermediari**: L'azienda vende direttamente al consumatore
- **Vendita Singolo Intermediario – Tramite Distributore o Grande Distribuzione**: L'azienda si avvale di distributori o catene della Grande distribuzione per vendere i propri prodotti
- **Vendita Doppio Intermediario** – La prima fase di vendita avviene al Distributore e successivamente o alla Grande Distribuzione o ad un subdistributore.
- ***Intermediario Extra** – L'agente o il venditore che collega l'utente finale al distributore, al sub distributore o alla catena.

Tipologia della vendita

- **Online**: Tramite E-commerce di proprietà o di terze parti (Amazon)
- **Offline**: Tramite i punti vendita

Tipologia degli intermediatori

- **Generalisti**: La GDO, grande distribuzione organizzata, è il canale della vendita al dettaglio di prodotti di vario genere.
- **Specifici**: La GDS, Grande Distribuzione Specializzata, è il canale della vendita al dettaglio di prodotti di prodotti specifici.

I Numeri di Vendita - Vantaggi

A seconda dei canali di vendita e dalle varie soluzioni che l'azienda mette in campo, è fondamentale capire come il partner fornirà i numeri della propria attività per poter monitorare le performance e prendere le decisioni sul proseguo del business.

I dati fondamentali da tracciare:

- Lo Stock in carico al Partner
- Il Sell Out prodotto dal partner

Dati secondari, ma non meno importanti:

- Il Back Order, cioè quanto i clienti del distributore hanno ordinato
- Il Prezzo di vendita

Ulteriori dati:

- Dettaglio dei punti vendita
- Dettaglio dei soci
- Informazioni sull'utente finale

Queste informazioni possono essere integrate alle seguenti informazioni aziendali:

- La merce a magazzino dell'azienda
- Sell In (Vendita dal Produttore al Distributore)
- OTW (On the Way – Merce in transito)
- Forza Vendita
- Prodotto
- Anagrafica

Grazie all'acquisizione di queste informazioni è possibile

- Verificare le performance del partner
- Calcolare la Stock Rotation
- Calcolare la Stock Protection
- Avere maggiori informazioni sulla pianificazione dei forecast
- Strutturare i target di vendita
- Verificare le performance di vendita interne e degli agenti
- Calcolare i Bonus ai Partners
- Calcolare le provvigioni degli agenti
- Calcolare il raggiungimento dei target
- Monitorare le promozioni
- Calcolare il Product Mix
- E tanto altro...

I Numeri di Vendita – Le 5 Fasi

L'attività sulla gestione dei numeri di vendita prevede 5 fasi

- **Accordo commerciale** – È fondamentale per instaurare lo scambio d'informazioni tra il produttore ed il partner.
  Nell'accordo è consigliabile definire le tempistiche di ricezione dei dati, che variano da settore a settore.
- **Acquisizione Dati Esterna:** È la fase tecnica che prevede come verranno scambiati i dati. Solitamente il processo è in carico all'EDP (Electronic Data Processing) dei partner e al Sales Analyst dell'azienda o al Professionista Del Dato

Acquisizione Dati Esterna tra Produttore e Partners	
Produttore	Distributore/Subdistributore/GDO/GDS
Responsabile: EDP	Responsabile: Sales Analyst o Professionista Del Dato

- **Acquisizione Dati Interna**: È la fase tecnica che prevede come verranno scambiati i dati all'interno tra l'EDP e il Sales Analyst o al Professionista Del Dato

Acquisizione Dati Interna all'azienda del Produttore	
Responsabile: EDP	Responsabile: Sales Analyst o Professionista Del Dato

- **Elaborazione Dati**: Elaborazione dei dati esterni ed interni sia a livello quantitativo sia qualitativo
- **Output**: Invio dei dati raccolti e organizzati per le varie finalità di analisi del Business



I Numeri di Vendita – Credenze da sfatare e Blocchi

- **Nel mio settore si traccia solo il Sell In (Vendita dal Produttore al Distributore)**

Ipotizzando che questa informazione sia verificata e che i propri competitors non mappino ancora i dati di stock e sell out, l'opportunità è quella di avere una visione migliore del mercato e aumentare la sinergia con i partners.

Nella situazione odierna dove la maggior parte dei partners è informaticamente già pronta a fornire i dati, il primo passo da fare è quello di chiederli, perché i benefici saranno molteplici.

- **Posso recuperare solo il "50%" dei dati**

Indipendentemente dal numero di clienti che saranno disposti a condividere i dati delle performance di vendita, è necessario iniziare il processo di acquisizione dati.

Questo aiuta la forza vendita e il marketing ad ottenere informazioni in più e a ragionare con l'aiuto di questi dati.

Come dico spesso ai miei clienti, "Si parte sempre da 1".

Anche qui la considerazione pratica è capire quali sono i più importanti e iniziare a chiedere la condivisione delle informazioni

- **Prendo un ragazzo per sviluppare l'attività**

Alcuni clienti hanno provato questa strada per poi non trovarsi soddisfatti.

Grazie alla gestione corretta dei dati dei partners riuscirai a prendere decisioni migliori e più velocemente.

Purtroppo gli errori, producono 2 importanti errori:

- Perdita di tempo per tutte le persone che entrano in contatto con i report.
- Perdita di credibilità nell'elaborazione delle informazioni

Inoltre il ruolo richiede conoscenze trasversali in ambito

- Vendita
- Marketing
- IT
- Manageriali

Fondamentali sono le doti:

- Relazionali/Comunicative
- La Passione per i numeri
- Conoscenza dei processi IT
- Conoscenza dei linguaggi di programmazione
- Conoscenza della lingua inglese
- Capacità d'aggiornamento

Biografia



Christian Vianello è un Professionista Del Dato

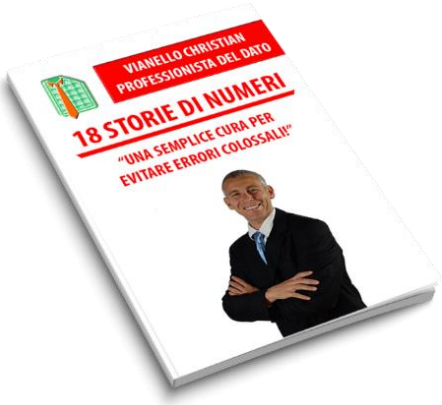
Da più di 15 anni svolge questa professione con passione.

Crea report per la Forza Vendita (Acquisizione Dati, elaborazione, Output).

Ha clienti di diverse dimensioni, dalla multinazionale alla piccola media impresa in contesti sia nazionali che internazionali.

Ama lavorare con i numeri di Vendita e Marketing.

Milanese, Classe '77, sposato, con 2 figli, laureato in Economia e appassionato di sport.



Amministratore del gruppo Linkedin "Piccoli Medi Imprenditori Milano" costituito da circa 3.000 titolari di PMI del territorio Milanese e Hinterland.

Socio dell'Accademia del Consulente, società di formazione in area Marketing e Vendita dedicata a chi svolge un'attività di consulenza. Aiuta i consulenti a farsi percepire come la "scelta migliore", con il sistema di Marketing e Vendita "Quello Bravo"

Riferimenti:

- Sito: https://www.professionistadeldato.com/
- Sito: https://www.accademiadelconsulente.it/
- Profilo Linkedin Professionista Del Dato - https://www.linkedin.com/in/professionistadeldato/
- Profilo Linkedin Accademia Del Consulente - https://www.linkedin.com/in/christianvianello/
- Pubblicazione: 18 Storie di Numeri: Una Semplice Cura per Evitare Errori Colossali
- Gruppo Linkedin Piccoli Medi Imprenditori Milano: https://www.linkedin.com/groups/8518018/

Professionista Del Dato

Professionista Del Dato - Contatti

Sede: Viale Giovanni Suzzani 19 – Milano

Email: Info@professionistadeldato.com

Telefono: +393889095702

Sito Web: www.professionistadeldato.com

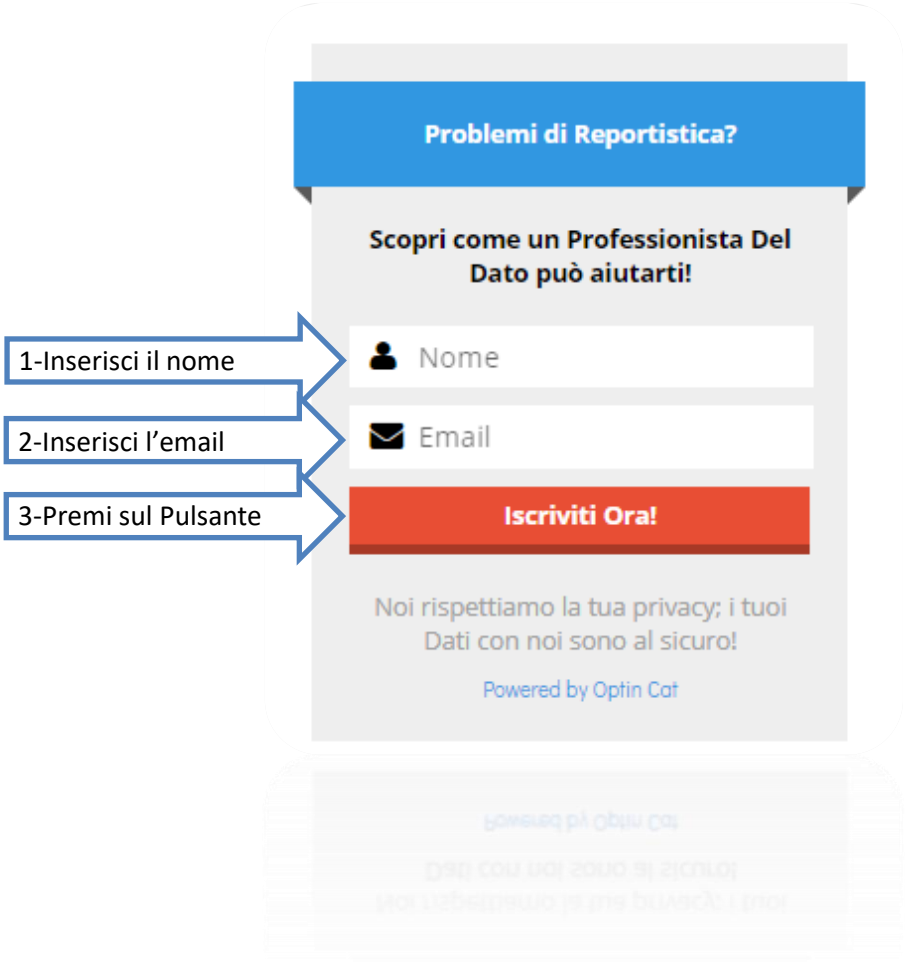
Altre Risorse

Per ricevere le risorse che ti permetteranno di migliorare l'analisi dei dati di vendita iscriviti alla newsletter lasciando il tuo nome e email nel form dell'Home Page.

- N0 Spam
- Potrai cancellarti in qualsiasi momento

Procedura (2 minuti):

Vai su https://www.professionistadeldato.com/ e inserisci nel Box





4-Clicca per Sul quadrato

5-Premi sul Pulsante



6-Invio email di conferma

Apri l'email.
Hai ricevuto un email

Da: christian@professionistadeldato.com
Oggetto: Professionista Del Dato: Confermi la tua iscrizione?

→ Se non la trovi prova a controllare nello Spam
→ Salva l'indirizzo in rubrica

Aprila:

