

Christian Vianello



*P*rofessionista *D*el *D*ato



Il Kit per acquisire i dati di Vendita da Distributori, Retail e Partner Online per gestirli in un unico file.

Sommario

Per chi è e per chi non è.....	3
Principali Vantaggi.....	4
1. Lista dei Partners di Vendita	6
2. Informazioni da richiedere.....	7
3. Punto d'acquisizione dati.....	9
4. Recupero Dati Interni	9
Conclusione	10
Biografia.....	11
Professionista Del Dato - Contatti	12
Vuoi ricevere altre risorse?	13
Canale Telegram "Report Di Vendita"	16



Per chi è e per chi non è

Questa guida ti permetterà di capire quali sono i principali vantaggi dei Report di Vendita e cosa serve per integrare quest'attività in azienda, step by step.

È rivolta alle aziende:

-  Di produzione che vogliono monitorare stock, sell out e sell in dei prodotti.
-  Che vendono migliaia di prodotti all'anno e hanno la necessità di capire con quale tasso di rotazione vengono venduti
-  Che vendono attraverso distributori e rivenditori e vogliono ricevere i dati del loro stock e sell out per migliorare le performance di vendita
-  Che Vendono attraverso venditori dipendenti e agenti e vogliono capire meglio come stanno andando le vendite, calcolo provvigioni e bonus.
-  Che sviluppano attività promozionali da monitorare

3

Principali Figure:

-  Alta Direzione
-  Direttore Commerciale
-  Direttore Marketing

Non è per le aziende che:

-  Vendono pochi prodotti all'anno
-  Sono mono distributore
-  Non hanno una forza vendita



Principali Vantaggi

Impostare un progetto per recuperare i dati di vendita, elaborarli e condividerli è un'attività delicata, che impatta le strategie e decisioni aziendali a diversi livelli, dal Country Manager al venditore.

È un'attività che richiede la collaborazione di più risorse e competenze specifiche trasversali per chi li gestisce.

Per questo è importante ricevere le informazioni se sappiamo come gestirle, se seguono un progetto e ci aiutano a raggiungere gli obiettivi.

In caso contrario, gestire informazioni ricevute senza una logica o una procedura, può portare ad un enorme spreco di tempo ed una gestione approssimativa e confusa delle stesse.

Di seguito un elenco dei principali vantaggi che quest'attività porterà, se sviluppata in maniera corretta.

Ottenere una sintesi della situazione di Stock, Sell Out e Sell In, in un unico file, dei dati dei Partners di Vendita, senza:

- ✓ Perdere enormi quantità di tempo nel farlo in autonomia
- ✓ Avere la certezza di lavorare tutti sugli stessi Report di Vendita
- ✓ Impazzire nel cercare i dati da svariati file
- ✓ Verificare di avere a disposizione i dati di tutti Partners di Vendita
- ✓ Verificare che i dati si riferiscono allo stesso periodo
- ✓ Fare il copia-incolla da diversi file

Unire i dati dei Partners di Vendita ai dati interni ottenendo:

- ✓ La visione dei trend di vendita per periodi specifici
- ✓ Report specifici per i vari livelli della Forza di Vendita
- ✓ La situazione per cliente e prodotto
- ✓ Il monitoraggio degli Obiettivi di Vendita



Supporto fondamentale in fase di Forecast di Vendita

- ✓ Confrontare l'andamento dei periodi precedenti a livello generale e dettagliato

Filtri ad-hoc per monitorare:

- ✓ Promozioni di prodotto
- ✓ Bonus Partner di Vendita
- ✓ Provvigioni Agenti

Analisi Top Clienti e Prodotti:

- ✓ Selezionare specifici clienti e/o prodotti per monitorarne l'andamento

Analisi Rotture di Stock e Eccesso di Stock

- ✓ Predisporre dei Report per rifornire prodotti in Rottura di Stock
- ✓ Predisporre dei Report per evitare di sovraccaricare prodotti con eccesso di Stock con bassa rotazione

Analisi Protezione dello Stock

- ✓ Avere sotto controllo i fondi a disposizione per la protezione dello stock
- ✓ Possibilità di verificare le richieste di protezione di Stock fatte dai Partners di Vendita

Monitoraggio periodico e costante dei dati

- ✓ In base al business predisporre l'aggiornamento costante dei report.

La fase cruciale per ottenere i vantaggi appena elencati passa da 4 step da eseguire in ordine consequenziale:

1. *Lista dei Partners di Vendita*
2. *Informazioni da richiedere*
3. *Punti d'acquisizione dati*
4. *Recupero Dati Interni*



1. Lista dei Partners di Vendita

La prima cosa da fare è raccogliere in una lista i Partners di Vendita e associarla al fatturato dell'ultimo anno.

Metterli in ordine per canale di vendita e fatturato ed aggiungere i dati del venditore che li segue e del referente dei Partners di Vendita:

Campi		Descrizione
Produttore	Nome Cognome	Nome e Cognome del Contatto
Produttore	Email	Email del Referente del Contatto
Produttore	Telefono	Telefono del Referente del Contatto
Partner di Vendita	Canale di Vendita	Distributore, Subdistributore, GDS, GDO, Online
Partner di Vendita	Partita Iva	Partita Iva del Partner di Vendita
Partner di Vendita	Ragione sociale	Ragione Sociale Partner di Vendita
Partner di Vendita	Nome Cognome	Nome e Cognome del contatto
Partner di Vendita	Ruolo	Ruolo del contatto
Partner di Vendita	Email	Email del contatto
Partner di Vendita	Telefono	Telefono del contatto
Partner di Vendita	Fatturato Anno	Fatturato dell'ultimo anno

6

Scarica al link la tabella pronta all'uso:

<https://www.professionistadeldato.com/checklist-acquisizione-dei-dati-di-vendita/>



2. Informazioni da richiedere

Dopo aver terminato il punto 1 è il momento di raccogliere le informazioni dai Partners di Vendita.

Di seguito la sequenza per capire se il Partner di Vendita è disponibile a fornirti i dati ed iniziare il percorso d'acquisizione. Parti dal più importante.

 Verifica se il Partner di Vendita è disponibile ad inviare le informazioni di vendita:

- ✘ In caso negativo, raccogliere a quali condizioni è disponibile.
- ✔ In caso affermativo chiedere:
 - se già inviano i dati ad altri produttori per capire come hanno predisposto l'invio dei dati.
 - i riferimenti di chi gestisce l'invio dati.

 Passare il contatto a chi gestisce i Report di Vendita.

Scarica al link la tabella pronta all'uso al link per compilare il punto 1 e 2:

7

<https://www.professionistadeldato.com/checklist-acquisizione-dei-dati-di-vendita/>



3. Punto d'acquisizione dati

Individuati i Partners di Vendita disponibili a fornire i dati ora è necessario capire come li invieranno.

È fondamentale predisporre uno o più punti di recupero dei dati da condividere con i Partners di Vendita, in maniera svincolata da una fonte personale, come un indirizzo email di un dipendente.

Le informazioni possono essere inviate dai Partners di Vendita:

 Su un indirizzo email aziendale generico

 Su una cartella condivisa su internet

 Accedendo ad un programma delegato ad acquisire i dati inviati

Per il recupero delle informazioni è fondamentale fornire al Partners di Vendita:

 Un account di posta generico. Es.: Report@nomeazienda.com

 Creare accessi a cartelle condivise e programmi con credenziali riferite a funzioni aziendali:

- Nome Utente: *Report*
- Password: *Complessa, non associata a password personali*

4. Recupero Dati Interni

Per ottenere il massimo dai dati forniti dai Partners di Vendita è essenziale poterli unire con quelli già a nostra disposizione per segmentarli e renderli filtrabili e consultabili in maniera, immediata, aggregata e/o dettagliata.

Unione dei dati:

 Unire i dati di Stock e Sell Out dei Partners di Vendita a quelli di Sell In

- Utile per verificare quanto ha acquistato (Sell In), quanto ha venduto (Sell Out) e quanto è rimasto a Stock.
- Importate è verificare la correttezza tra le quantità che si spostano tra i 3 parametri per prevenire disallineamenti.

 Unire gli ordini confermati dei periodi successivi

Utile per visualizzare situazioni di rotture di stock coperte da ordini futuri.



Filtrare i dati:

 Creare filtri sulla Forza di Vendita per avere una visione dei dati per: Venditore, Area Manager o Aree di Vendita.

 Creare filtri sui periodi per visualizzare gli andamenti e verificarli con i trend dei periodi precedenti.

Anno, Anno fiscale, Semestre, Trimestre, Mensile, Settimanale e Giornaliero

 Creare filtri di prodotto

Raggruppamento per modello, per tipologia di prodotto (Prodotti, Accessori e Servizi), per caratteristiche di prodotto, per fascia di prezzo.

 Creare filtri sulla tipologia di cliente

Per canale di vendita (Distributori, Subdistributori, GDS, GDO, Online), Per Tipologia di canale di vendita (B2B, B2C, Online), per Programma promozionale (Silver, Gold, Platinum), per Catene Retail.

 Creare filtri ad-hoc:

- Promozioni su clienti particolari
- Promozioni su Prodotti selezionati
- Calcolo provvigioni e bonus

10

KPI

 È utile inserire degli indicatori per capire in maniera rapida se vi sono criticità nel monitoraggio dei dati:

- La Stock Rotation per verificare la rotazione dei prodotti a stock
- Target di vendita per verificare il livello di raggiungimento

Conclusione

Ora hai tutto il materiale per iniziare quest'attività. L'ultimo elemento essenziale è avere a disposizione un professionista che possa prendere in carico quest'attività e svilupparla per poter individuare le aree di miglioramento nel campo delle vendite, limitare le perdite di tempo e di denaro.



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.



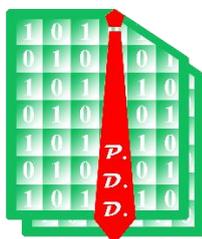
11

Riferimenti:

-  Sito: <https://www.professionistadeldato.com/>
-  Profilo LinkedIn Professionista Del Dato - <https://www.linkedin.com/in/professionistadeldato/>
-  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 *D*el *D*ato



12

Professionista Del Dato - Contatti

Sede: Viale Giovanni Suzzani 19 - Milano

Email: Info@professionistadeldato.com

Telefono: +393889095702

Sito Web: www.professionistadeldato.com



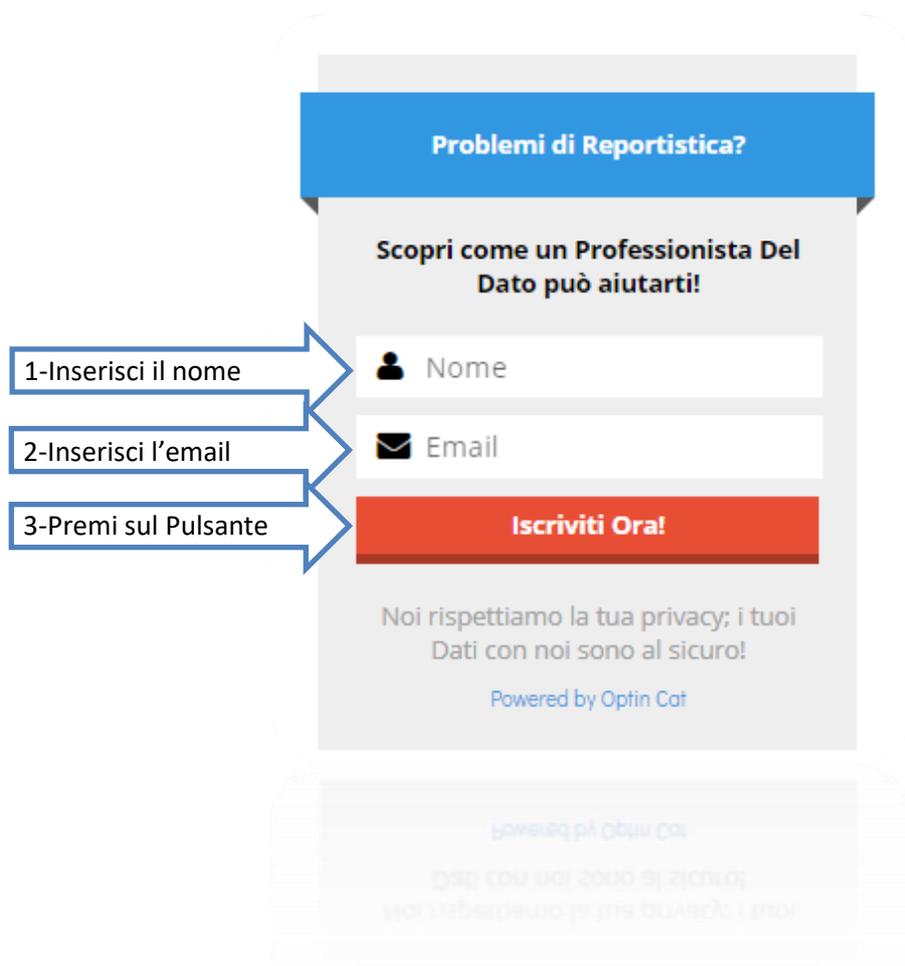
Vuoi ricevere altre risorse?

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.

-  NO Spam
-  Potrai cancellarti in qualsiasi momento

Procedura (2 minuti):

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



The image shows a sign-up form titled "Problemi di Reportistica?". The form contains the following elements:

- A blue header with the text "Problemi di Reportistica?".
- A sub-header: "Scopri come un Professionista Del Dato può aiutarti!".
- A form field for "Nome" (Name) with a person icon.
- A form field for "Email" with an envelope icon.
- A red button labeled "Iscriviti Ora!".
- A privacy notice: "Noi rispettiamo la tua privacy; i tuoi Dati con noi sono al sicuro!".
- A footer: "Powered by Optin Cat".

Three numbered instructions with arrows point to the form fields:

- 1-Inserisci il nome
- 2-Inserisci l'email
- 3-Premi sul Pulsante



Problemi di Reportistica?

Per ottemperare alle normative sulla privacy nell'Unione europea, è necessario che tu fornisca il consenso prima di confermarti nella nostra mailing list:

4-Clicca per Sul quadrato

Ho letto l'**Informativa Privacy** e presto il consenso a ricevere le comunicazioni sul inerenti al corso.

5-Premi sul Pulsante

Iscriviti Ora!

Noi rispettiamo la tua privacy; i tuoi Dati con noi sono al sicuro!

Powered by Optin Cat

14

Problemi di Reportistica?

Per ottemperare alle normative sulla privacy nell'Unione europea, è necessario che tu fornisca il consenso prima di confermarti nella nostra mailing list:

6-Invio email di conferma

Ho letto l'**Informativa Privacy** e presto il consenso a ricevere le C

Grazie! Ora controlla l'email per confermare l'iscrizione

✓ Iscriviti Ora!

Noi rispettiamo la tua privacy; i tuoi Dati con noi sono al sicuro!

Powered by Optin Cat



Apri l'email.

Hai ricevuto un email

Da: christian@professionistadeldato.com

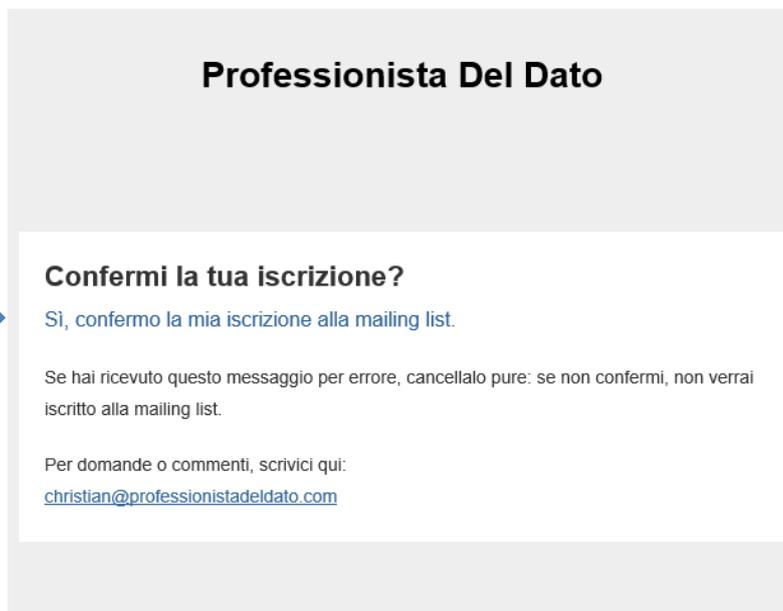
Oggetto: Professionista Del Dato: Confermi la tua iscrizione?

→ Se non la trovi prova a controllare nello Spam

→ Salva l'indirizzo in rubrica

Aprila:

7-Clicca per confermare



Canale Telegram "Report Di Vendita"



Canale Telegram "Report Di Vendita"

Canale dedicato a chi vende e vuole migliorare l'utilizzo della reportistica di vendita

<https://t.me/ReportDiVendita>

