

OBIETTIVI VENDITA

Oltre a consentire l'inserimento di ordini, consegne e pagamenti, il software Target win agenti permette di inserire la gestione degli obiettivi vendita.

Infatti degli ordini si hanno le statistiche sul venduto, dalla gestione delle fatture mandanti si hanno le statistiche sul consegnato, mentre sui pagamenti si hanno informazioni importanti sull'incassato;

Perchè gestire gli obiettivi vendita

Gli agenti di commercio professionisti, non vivono alla giornata, pianifico la loro attività nei minimi dettagli, in funzione agli obiettivi vendita che le ditte mandanti e spesso loro stessi impongono.

Detto così sembrerebbe facile ..., per i meno preparati basterebbe dire ..." voglio fare un fatturato di 500.000€ l'anno", quindi controllo le statistiche sul venduto e mi rendo subito conto.

In realtà gli obiettivi possono essere in valore, in pezzi e a volte anche in funzione del peso;

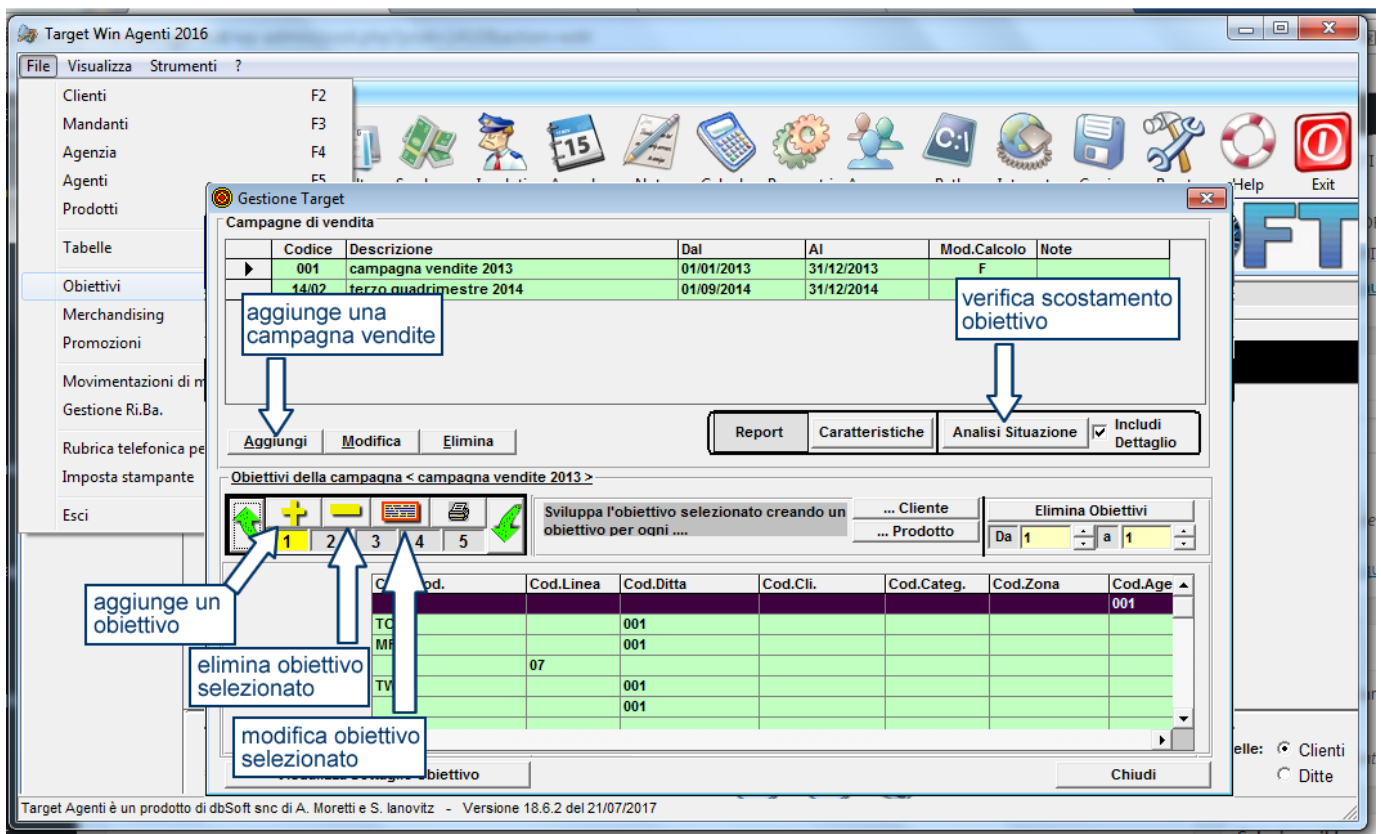
inoltre l'obiettivo principale viene scomposto in micro obiettivi suddivisi per agente, per cliente, per zona, per tipo di prodotto, per azienda mandante o altro ancora ...

Con l'ausilio del software Target Win Agenti, è possibile personalizzare a piacimento qualsiasi obiettivi vendita ed in tempo reale, il software evidenzia lo scostamento in valore e in percentuale dalle vendite reali.

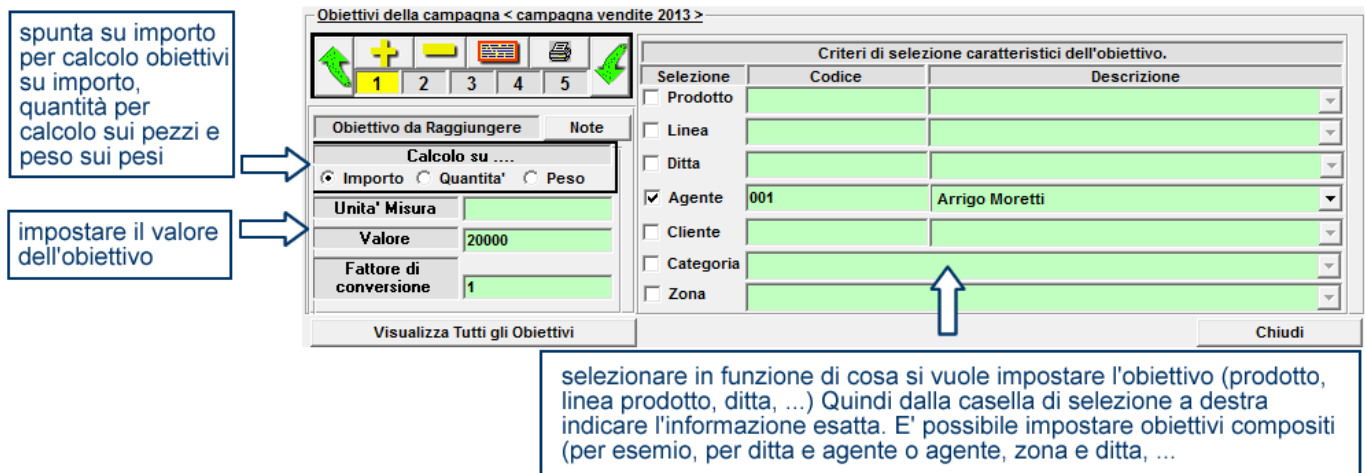
Come funziona la gestione di

Obiettivi Vendita

Dal menù a tendina "**File - Obiettivi**", si entra nella funzione obiettivi vendita del software;



Premendo il pulsante giallo con il simbolo "+" o la busta con il bordo arancione si accede alla seguente videata:



Quindi per fare un esempio concreto, è possibile indicare una campagna vendite relativa all'anno 2017, dove si crea un primo obiettivo di fatturato di 500.000€, un secondo obiettivo che indica che per la ditta mandante "x" si vuole un fatturato di 300.000€ mentre per la ditta "y" di 200.000€, un terzo obiettivo dove si indica che per la ditta "x", se l'agente "a" si vuole un fatturato di 200.000€, mentre per l'agente "b" di 100.000€ ..., e così a proseguire.

In tempo reale, il software Target Win agenti, restituisce un report simile al seguente dove vengono evidenziati i vari obiettivi e lo scostamento in valore e in percentuale.

Naturalmente (per avere un confronto fra quello fatto realmente e l'obiettivo), questa funzione prevede che siano inseriti ordini o fatture mandanti a seconda di come si vuole impostare l'obiettivo.

Analisi campagna vendita

1 / 2 91%

BusinessObjects

Anteprima

Campagna di vendita campagna vendite 2013

Valida dal **01/gennaio/2013** al **31/dicembre/2013** **Calcolo obiettivi su Fatturato**

1) Raggiungimento dell'importo di 20.000,0 per tutti gli articoli della linea ABC di tutte le ditte. I Documenti validi sono quelli di tutti gli agenti.

Totali Raggiunti	
Quantita'	29,00
Importo	8.771,00
Peso	0,00
Valore Raggiunto	8.771,00

Analisi Situazione	
Valore Obiettivo	20.000,00
Differenza	-11.229,00
Scostamento %	-56,15%
Stato	

2) Raggiungimento dell'importo di 110.000,0 per l'articolo Assistenza telefonica e aggiornamenti Software. I Documenti validi sono quelli di tutti gli agenti.

Totali Raggiunti	
Quantita'	289,00
Importo	99.973,26
Peso	288,00
Valore Raggiunto	99.973,26

Analisi Situazione	
Valore Obiettivo	110.000,00
Differenza	-10.026,75
Scostamento %	-9,12%
Stato	

3) Raggiungimento dell'importo di 50.000,0 per l'articolo Magazzino Facile - aggiornamento rapido giacenze di magazzino, statistiche per riordini, movimentazioni e valore, inventario. I Documenti validi sono quelli di tutti gli agenti.

Totali Raggiunti	
Quantita'	7,00
Importo	1.900,00
Peso	0,00
Valore Raggiunto	1.900,00

Analisi Situazione	
Valore Obiettivo	50.000,00
Differenza	-48.100,00
Scostamento %	-96,20%
Stato	

4) Raggiungimento dell'importo di 10.000,0 per tutti gli articoli della linea anconanetwork di tutte le ditte. I Documenti validi sono quelli di tutti gli agenti.

Totali Raggiunti	
Quantita'	22,00

Analisi Situazione	
Valore Obiettivo	10.000,00

Stampante corrente WPCMARTA\HP LaserJet P1006

Cambia

Esporta Chiudi