

Business Accelerator: Analytics Sales

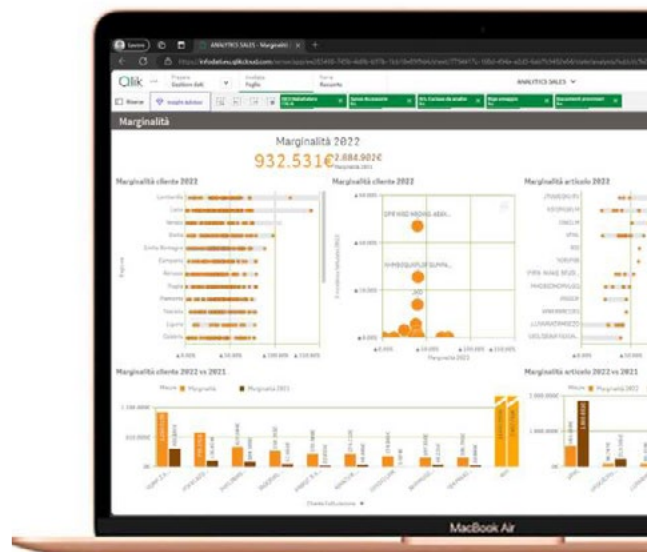
Il Modulo Analytics Sales sviluppato su piattaforma Qlik è uno strumento avanzato per monitorare e controllare le performance aziendali nel settore strategico e cruciale delle vendite.



Il modulo Analytics Sales monitora l'andamento delle vendite per una gestione sempre più efficace.

Il Modulo Analytics Sales supporta l'analisi e la realizzazione di azioni migliorative e correttive, in un contesto in cui la resilienza d'impresa è determinante per il mantenimento del business. Le soluzioni Infodati per l'analisi vendite offrono alla Direzione Commerciale visibilità immediata rispetto alla pipeline, all'andamento delle vendite in termini assoluti e rispetto al budget stimato.

Il modulo permette di monitorare l'andamento del fatturato e del margine in valore assoluto e percentuale, relativamente all'anno in corso e all'anno precedente, fino al singolo articolo. Le vendite sono geolocalizzate per stato, regione e provincia.



Il Modulo Analytics Sales permette:

- L'esplorazione e l'analisi dei dati di vendita per intercettare nuove opportunità come contatti o ricavi d'impresa;
- Evidenziare nuove opportunità di up-sell e cross-sell;
- Modulare strategie di vendita che allineino il target della clientela rispetto ai criteri di vendita;
- Avere informazioni in tempo reale su dispositivi mobile.



Azienda con sistema di gestione per la qualità certificato secondo la norma UNI EN ISO 9001:2015

INFODATI
INNOVATIVE BRIDGE

www.infodati.it

Il Modulo Sales consente di:

- Intercettare gli scostamenti tra i desiderata del budget e i risultati effettivi;
- Analizzare i fattori che influenzano o alimentano il margine;
- Identificare i prodotti strategici per l'acquisizione di nuovi clienti;
- Individuare nuove possibilità di vendita per i clienti consolidati.

Il modulo è strutturato su 4 tipologie di documenti (ordini, spedizioni, fatture e budget) e considera le principali dimensioni (clienti, articoli e loro attributi).



Le pagine di analisi nel modello sono:

- Confronto sull'anno passato per valutazione fatturato e margine a valore e percentuale riferiti al mese in corso e progressivo da inizio anno all'ultimo giorno lavorativo del mese in corso;
- Dashboards con grafici a barre per confronto fatturato e margine totali e mensilizzati;
- Andamento anno in corso sull'anno passato del fatturato e margine a valore e percentuale (grafico e tabellare) dettagliato per reparto o filiale, agente, cliente;
- Andamento anno in corso su anno passato del fatturato e margine a valore e percentuale (grafico e tabellare) dettagliato per marca, codici statistici, provincia, fino al dettaglio del singolo articolo;
- Tabelle fatturato, margine e margine percentuale;
- Confronto tra totale anno in corso e anno precedente;
- Analisi del progressivo fino al mese chiuso e confronto mese corrente anno in corso e anno passato.
- Geolocalizzazione del fatturato con esposizione su mappe geografiche;
- Tabelle con struttura libera con esposizione fatturato, margine, margine percentuale e quantità, con drill down dei campi da anno fino al singolo articolo;
- Analisi del turn-over dei clienti: nuovi clienti, clienti continuativi e clienti persi;
- Analisi Pareto per ordini, fatturato e spedizioni;
- Analisi affidabilità consegne;
- Analisi trend a quantità e valore;
- Analisi di dettaglio.



Il monitoraggio di indicatori come l'andamento delle vendite e dei margini per prodotto, cliente, agente, punto vendita o per le categorie e i raggruppamenti gestiti dagli ERP, è essenziale per la gestione efficiente d'impresa. Inoltre, la verifica dei prezzi applicati e dei margini di prodotto delle campagne promozionali è indispensabile nella strategia di vendita. Per questo, il Modulo Analytics Sales include uno spazio riservato al monitoraggio delle campagne marketing.

