

## 18.0.0. Azioni commerciali di vendita<sup>1</sup>

### 18.1.0. Generalità

Lo scopo del modulo è di registrare le attività svolte per ogni azione commerciale di vendita su clienti e/o *prospect* (possibili clienti)<sup>2</sup>.

Il modulo permette di analizzare lo stato e la probabilità di successo delle azioni commerciali in essere (Aperte).

Le funzioni di statistica delle attività di vendita già concluse (Vinte e Perse) mostrano l'efficienza della propria rete di vendita.

Le informazioni, che si possono raccogliere, per ogni azione commerciale sono classificate nel menù *Tabelle/Tabelle Comuni/Azioni Commerciali* e nelle *Anagrafiche/Azioni Commerciali* del *Modulo Base*.

La gestione delle azioni commerciali (immissione/revisione) e le relative analisi/statistiche si trovano nel menù **Az.Comm.**

### 18.2.0. Configurazione

#### 18.2.1. Descrizioni

Dal menù di *Configurazione/Applicazione/Azioni Commerciali* è possibile eseguire le impostazioni indicate di seguito.

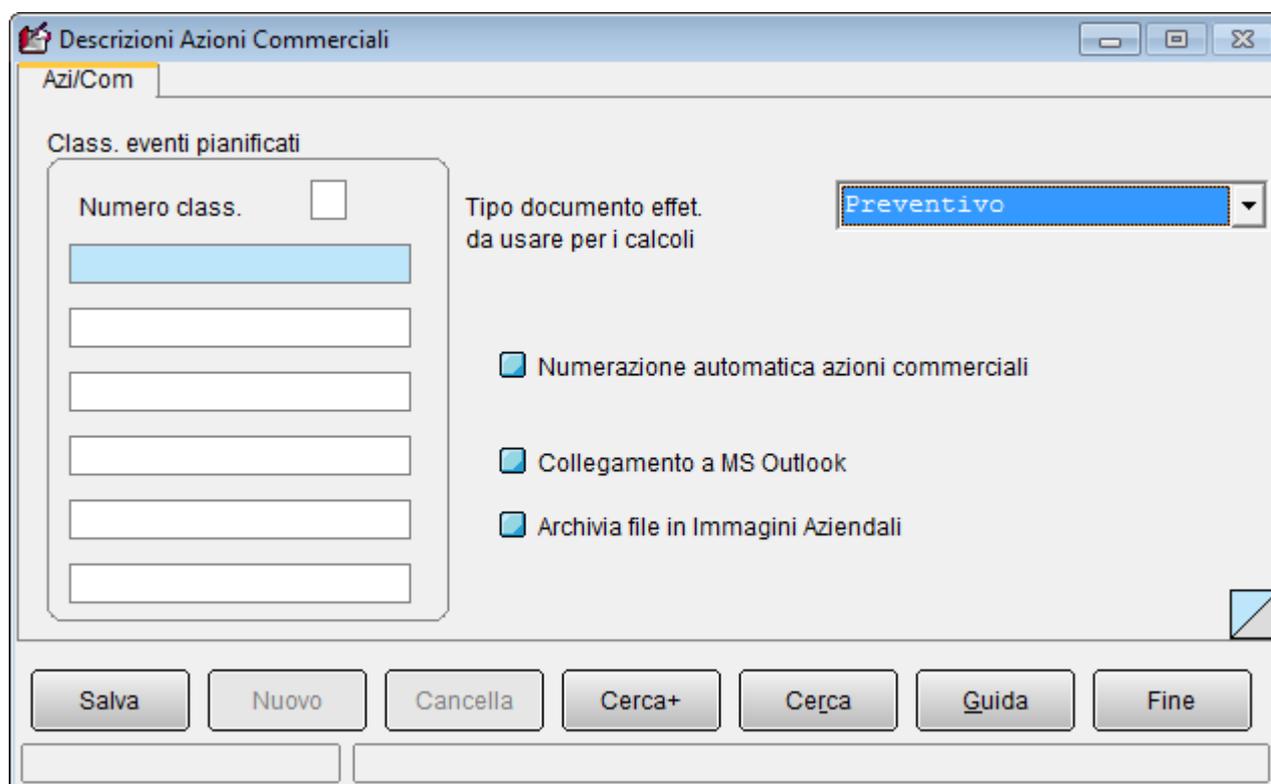


Figura 1

**Numero Classificazioni:** indica il numero di classificazioni da usare (da 1 a 6) nella gestione eventi.<sup>3</sup>

**Descr. Classificaz.:** permette di immettere una descrizione fissa per ogni classificazione configurata.<sup>4</sup>

**Tipo Documento effet. da usare per il calcolo:** scegliere un tipo di documento effettivo che contiene un modulo di stampa configurato.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Disponibile solo per le Versioni 3.xx

<sup>2</sup> Vedi in Cap. 04.01.pdf al paragrafo 04.01.1. *Anagrafica Clienti/Fornitori*

<sup>3</sup> Vedi. la gestione degli eventi collegati alle azioni di vendita in gestione al paragrafo 18.5.2 di questo documento

<sup>4</sup> V. la gestione degli eventi collegati alle azioni di vendita in gestione al paragrafo 18.5.2 di questo documento

<sup>5</sup> Vedi.paragrafo 18.5.2 nella parte di descrizione del bottone **Ordini**.

**Numerazione automatica azioni commerciali:** abilita la numerazione automatica del codice delle azioni commerciali.<sup>6</sup>

**Collegamento a MS Outlook:** abilita il collegamento ad MS Outlook Microsoft durante l'immissione / revisione / cancellazione degli eventi pianificati per le azioni commerciali.<sup>7</sup>



Il collegamento sarà possibile solo per i posti di lavoro dove è installato MS Outlook.

### 18.2.2. Diritti Utente per le azioni commerciali

Nella gestione dei diritti utente<sup>8</sup> alla funzione **Assegnazione Diritti** in *Configurazione/Utenti* è stata aggiunta la possibilità di indicare se l'utente è riferito ad un agente.

Nel caso l'agente sia anche capozona è possibile attribuire uno specifico privilegio.



Gli utenti di tipo *Agente* e *Agente Capozona* avranno alcune limitazioni nell'uso delle funzioni del modulo *Azioni Commerciali*. Le limitazioni potranno essere estese all'anagrafica clienti e alla gestione documenti.

Figura 2

**Agente:** richiede un codice agente esistente. Un utente che abbia il campo **Agente** non nullo, avrà alcune limitazioni nell'uso delle funzioni legate al modulo *azioni commerciali*. In particolare, in queste funzioni la ricerca e la decodifica legate al codice cliente saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- Lo stesso agente indicato sull'utente.
- Il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

<sup>6</sup> Vedi paragrafo 18.5.2.

<sup>7</sup> Vedi paragrafo 18.5.2 nella parte *Gestione Eventi Pianificati*.

<sup>8</sup> Si presuppone che sia stata attivata l'opzione **Gestione utenti** in *Configurazione/Generale*.

Inoltre in queste funzioni il campo **Agente** sarà inibito. Il campo **Agente attuale** sarà inibito e uguale al codice agente immesso in questo campo.

**Privilegio di capozona per azioni commerciali:** è impostabile solo per gli agenti indicati in *tabella Agenti* come capozona.<sup>9</sup> Un *utente Agente* con privilegio di capozona mantiene le limitazioni previste per l'utente agente. Il campo **Agente** sarà inibito e fissato al valore immesso in questo campo. Il campo **Agente attuale** sarà accessibile, ma decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella<sup>10</sup> nel campo **capozona** lo stesso agente indicato sull'utente.

Di seguito forniamo un elenco completo dei diritti configurabili per i quali l'impostazione dei campi precedenti ha effetto.

- Immissione Azioni Commerciali
- Revisione Azioni Commerciali
- Visualizzazione Utile in immissione azioni commerciali
- Analisi Azioni Commerciali
- Analisi sorgenti azioni commerciali
- Stampa Statistiche Azioni
- Stampa Statis. Az. per Periodo
- Stampa Statis. Azioni Positive
- Navigatore azioni commerciali

#### **Limitazioni Agente:**

- Le ricerche e decodifiche sul campo **codice cliente** sono filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno impostato in anagrafica il codice agente vuoto oppure uguale a quello impostato sull'utente.
- Il campo **agente** è inibito.
- Il campo **agente attuale** è inibito.

#### **Limitazioni Capozona:**

- Le ricerche e decodifiche sul campo **codice cliente** sono filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno impostato in anagrafica il codice agente vuoto oppure uguale a quello impostato sull'utente.
- Il campo **agente** è inibito.
- Le ricerche e le decodifiche sul campo codice **agente attuale** sono filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno impostato in anagrafica il codice capozona uguale a quello impostato sull'utente.

Sono stati aggiunti dei diritti specifici che permettono di trasferire le limitazione già viste all'anagrafica clienti/prospect e/o alla gestione documenti.

- Immis. ord./prev. da Az. Comm.
- Revis. ord./prev. da Az. Comm.
- Anagr.C/F limitata per Az.Com.

<b>Funzione.</b>	<b>Descrizione<sup>11</sup>.</b>
<i>Immis. ord./prev. da Az. Comm.</i>	Permette l'immissione solo di ordini e preventivi direttamente dall'ambiente di immissione / revisione azioni commerciali. La presenza di questo diritto <b>nega</b> il diritto <b>Immissione Documenti</b> . Le ricerche/decodifiche riferite ai campi <b>cliente</b> e <b>agente</b> avranno le limitazioni già descritte.
<i>Revis. ord./prev. da Az. Comm.</i>	Permette la revisione dei documenti direttamente dall'ambiente di immissione/revisione azioni commerciali. La presenza di questo diritto <b>nega</b> il diritto <b>Revisione Documenti</b> . Le

<sup>9</sup> Si veda Cap.03.03.pdf Tabelle Magazzino al paragrafo 03.3.17. Agenti.

<sup>10</sup> Si veda Cap.03.03.pdf Tabelle Magazzino al paragrafo 03.3.17. Agenti.

<sup>11</sup> Le funzioni citate nella tabella sono descritte nel paragrafo 18.5.2.

	ricerche/decodifiche riferite ai campi <b>cliente</b> e <b>agente</b> avranno le limitazioni già descritte.
<i>Visualiz. Utile Azioni Comm.</i>	Impedisce la visualizzazione dei campi <b>% utile</b> e <b>Utile</b> in Immissione/revisione azioni commerciali. Viene in ogni caso eseguito il calcolo e l'aggiornamento sulla base dati.
<i>Anagr.C/F limitata per Az.Com.</i>	Permette di lanciare l'anagrafica Clienti/Fornitori tramite il tasto destro del mouse premuto sul simbolo di <b>Pagina avanti</b> . Se è configurato anche il diritto <b>Anagrafica Clienti/Fornitori</b> l'anagrafica stessa sarà lanciabile dal menù principale pur avendo le limitazioni già descritte per ricerche decodifiche riferite ai campi <b>cliente</b> e <b>agente</b> .

Tabella 1

### 18.3.0. Tabelle comuni/Azioni Commerciali

#### 18.3.1. Motivazione esiti (obbligatorio)

La tabella codifica le descrizioni possibili riguardo alla conclusione negativa (*Persa*) dell'azione commerciale. Durante le attività di Immissione/Revisione di azioni commerciali *Perse* è richiesto in modo obbligatorio di specificare un codice motivazione esiti.

Figura 3

I campi della finestra sono:

- **Codice:** alfanumerico di tre caratteri con cui individuare la motivazione (obbligatorio).
- **Descrizione:** descrive il motivo per il quale l'azione commerciale si è terminata negativamente.
- **Attivo:** è sempre proposto selezionato. Se deselezionato il dato continua ad essere gestito in tabella, ma non può più essere utilizzato.

#### 18.3.2 Sorgenti azioni commerciali

Questa tabella consente la classificazione delle sorgenti di azioni commerciali, ad esempio, fiere, telemarketing, ecc.

Tabella sorgenti azioni commerciali: Nuovo

Generali

Codice

Descrizione

Attivo

Salva Nuovo Cancella Cerca+ Cerca Guida Fine

IMMISSIONE  Inserire il codice della sorgente azioni commerciali

Figura 4

I campi da compilare sono:

- **Codice:** è di tipo alfanumerico di tre caratteri con cui individuare la tipologia di origine dell'azione commerciale.
- **Descrizione:** descrive la tipologia di origine dell'azione commerciale.
- **Attivo:** è sempre proposto selezionato. Se deselezionato il dato continua ad essere gestito in tabella, ma non può più essere utilizzato.

## 18.4.0. Anagrafiche azioni commerciali

### 18.4.1 Livelli di vendita (obbligatorio)

La tabella codifica tutti i possibili stati che una singola azione commerciale attraversa per arrivare a concludersi.

Tabella Livelli di vendita: Nuovo

Generali

Codice

Descrizione

% Successo

Attivo

Salva Nuovo Cancella Cerca+ Cerca Guida Fine

IMMISSIONE  Inserire il codice livello di vendita

Figura 5

I campi della finestra sono:

- **Codice:** è di tipo numerico di cinque caratteri che individua in modo progressivo il livello di vendita.

- **Descrizione:** descrive lo stato in cui l'azione di vendita si trova in relazione al codice indicato.
- **% Successo:** Indica, in termini percentuali, la probabilità che un azione commerciale ha, di concludersi positivamente (Vinta) in relazione al livello vendita raggiunto.
- **Attivo:** è sempre proposto selezionato. Se deselezionato il dato continua ad essere gestito in tabella, ma non può più essere utilizzato.

### 18.4.2. Partners

La tabella *Partners* permette la codifica dei partners commerciali nelle azioni di vendita.

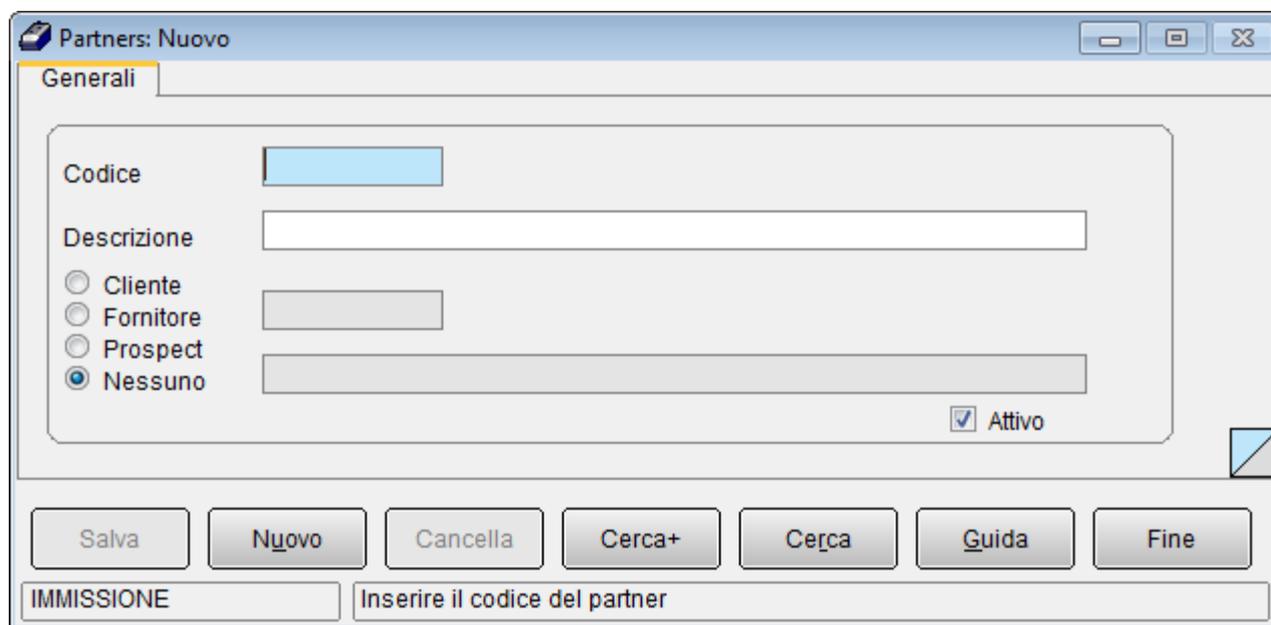


Figura 6

I campi sono:

- **Codice:** è di tipo alfanumerico di dieci caratteri con cui individuare partner.
- **Descrizione:** Ragione sociale/nome del partner.
- **Codice Cliente/Fornitore/Prospect/Nessuno:** se selezionato permette di indicare il codice con cui il partner è riconosciuto in *Anagrafica Clienti/Fornitori/Prospect*.
- **Attivo:** è sempre proposto selezionato. Se deselezionato il dato continua ad essere gestito in tabella, ma non può più essere utilizzato.

### 18.4.3. Concorrenti

La tabella permette la codifica dei concorrenti nelle azioni di vendita.

Figura 7

I campi della tabella sono:

- **Codice:** è di tipo alfanumerico di dieci caratteri con cui individuare l'azienda concorrente.
- **Descrizione:** indica la ragione sociale/nome dell'azienda concorrente.
- **Livello:** indica il grado di pericolosità dell'azienda (scarso, basso, medio, alto, critico).
- **Attivo:** è sempre proposto selezionato. Se deselezionato il dato continua ad essere gestito in tabella, ma non può più essere utilizzato.

#### 18.4.4. Aree interesse

Codifica le possibili aree d'interesse dei clienti/prospect durante l'azione commerciale.

Figura 8

I campi della tabella sono:

- **Codice:** è di tipo alfanumerico di cinque caratteri con cui individuare l'area d'interesse.
- **Descrizione:** descrizione area.
- **Gruppo Merceologico Livello:** indica il codice del gruppo merceologico di riferimento.

- **Attivo:** è sempre proposto selezionato. Se deselezionato il dato continua ad essere gestito in tabella, ma non può più essere utilizzato.

#### 18.4.5. Classificazioni eventi pianificati

La tabella permette di codificare la tipologia statistica, precedentemente configurata (vedi Figura 1)<sup>12</sup> con cui classificare gli eventi pianificati per la realizzazione delle azioni commerciali di vendita.

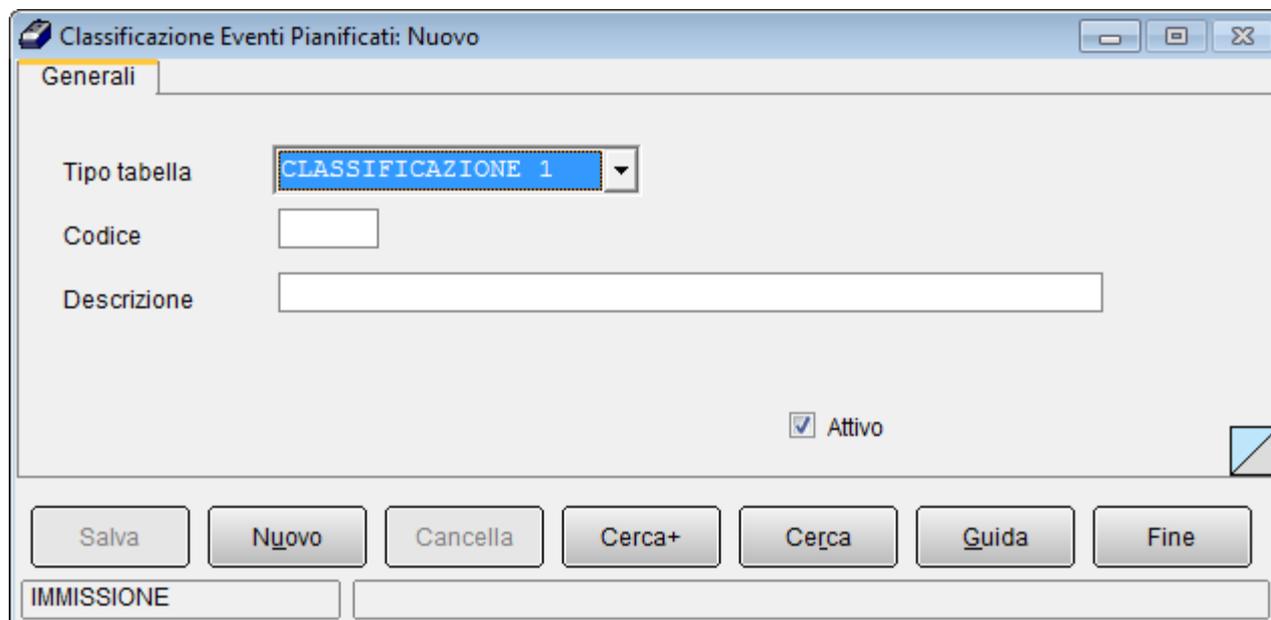


Figura 9

- **Tipo Tabella:** è necessario selezionare la tipologia di classificazione dell'evento (inserita nel programma di *Configurazione/Applicazione/Azioni Commerciali*).
- **Codice:** è di tipo alfanumerico di cinque caratteri con cui codificare il tipo di evento
- **Descrizione:** descrizione del codice di classificazione.
- **Attivo:** è sempre proposto selezionato. Se deselezionato il dato continua ad essere gestito in tabella, ma non può più essere utilizzato.

#### 18.4.6. Stampa anagrafiche azioni commerciali

Dal menù *Anag/Azioni Commerciali/Stampa Tabelle* è possibile accedere alla finestra di lancio delle varie stampe relative alle anagrafiche delle azioni commerciali.

<sup>12</sup>Vedi il paragrafo 18.2.1 *Descrizioni* relativo al programma di *Configurazione* ed il paragrafo 18.5.3 relativo alla gestione eventi in questo stesso documento.

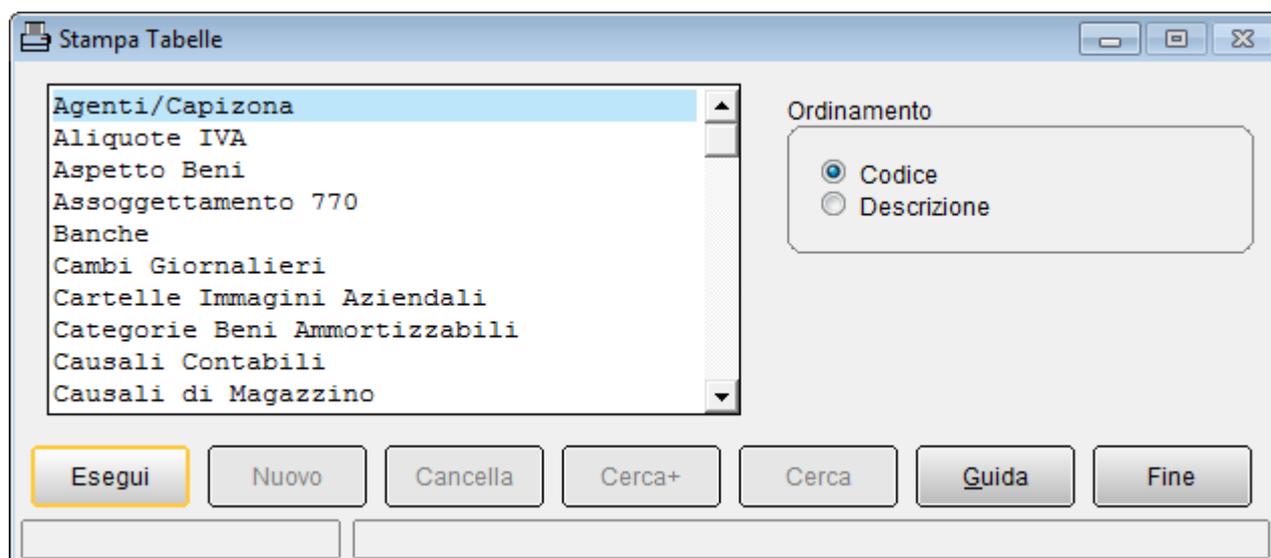


Figura 10

Selezionando le varie righe e premendo il tasto Esegui verrà effettuata la stampa della relativa tabella.

## 18.5.0. Gestione Azioni Commerciali

### 18.5.1. Considerazioni generali

La gestione azioni commerciali permette di registrare l'evoluzione di una generica trattativa di vendita, mantenendo le informazioni relative al contesto in cui la trattativa stessa si svolge. Ogni azione commerciale è definita da un insieme di informazioni fisse (testata) e da un numero variabile di informazioni aggiuntive (righe).

Il gruppo d'informazioni fisse (testata) rappresenta lo stato attuale dell'azione commerciale in atto.

La parte variabile (righe) memorizza i **livelli di vendita**<sup>13</sup> precedenti che l'azione commerciale ha passato per arrivare alla situazione attuale. I livelli di vendita precedenti rappresentano una traccia storica, sono considerati conclusi e non modificabili



Per il corretto funzionamento della *Gestione Azioni Commerciali* è necessario che su ogni posto di lavoro sia configurata la variabile di ambiente SIGLAPP. La variabile deve essere una sequenza di massimo 8 caratteri, diversa per ogni posto di lavoro.

### 18.5.2. Immissione

Dal menù *Az.Comm./Immissione Azioni* si accede alla funzione d'immissione azioni commerciali.

<sup>13</sup> Vedi il paragrafo 18.4.1. *Tabella Livelli di vendita*.

Figura 11

Cliccando con il tasto destro del mouse sul simbolo di cambio pagina si ottiene un menù alternativo che contiene le funzioni correlate richiamabili direttamente.

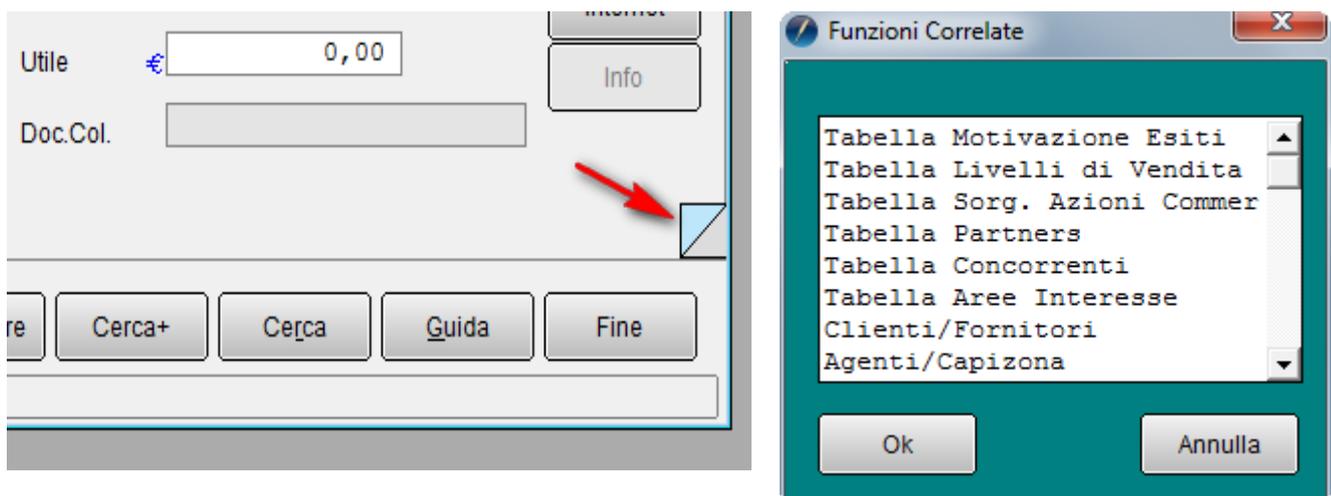


Figura 12

- **Azione:** codice alfanumerico di 11 caratteri che individua in modo univoco l'azione commerciale. È un campo obbligatorio. Il campo è modificabile solo in fase d'immissione. Può essere generato in modo automatico,<sup>14</sup> in questo caso il campo è in sola lettura.
- **Cliente/Prospect:** codice del cliente/prospect a cui l'azione commerciale si riferisce. È un campo obbligatorio. Il campo è modificabile solo in fase d'immissione. Se il codice immesso è un cliente sulla barra di azione sarà riportato il valore del fatturato<sup>15</sup>. Se si

<sup>14</sup> Vedi, il paragrafo 18.2.0 relativo alla *Configurazione* in questo stesso documento.

<sup>15</sup> È lo stesso valore che si ottiene dalla valorizzazione fatturato nel menù *Docum.* dalla funzione **Stampa Valorizzazione Fatturato**.

usa un utente *Agente* le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- Lo stesso agente indicato sull'utente.
- Il campo agente vuoto (cliente non assegnato)



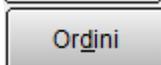
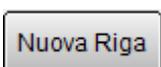
Se è configurata la *gestione del fido*<sup>16</sup> e se è stato selezionato un cliente, è possibile visualizzare le informazioni commerciali complessive del cliente tramite il bottone **fido**.

- **Agente:** codice dell'agente a cui fa capo l'azione commerciale. Per default è letto dall'anagrafica Clienti/Fornitori/Prospect alla decodifica del campo **Cliente/Prospect**. È un campo obbligatorio. Se si usa un utente agente con privilegio di capozona<sup>17</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella<sup>18</sup> nel campo capozona lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente *Agente senza* privilegio di capozona<sup>19</sup> il campo è disabilitato. Se l'agente ha indicato in *Tabella Agenti* un capozona, il campo sarà valorizzato con il codice del capozona. Se gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.
- **Rif.Az.** (Riferimenti Aziendali) permette di indicare il codice del riferimento aziendale presso il cliente/prospect per l'azione commerciale in corso.

Bottone **Nuova Riga:** è necessario quando per l'azione commerciale in corso si determina un nuovo livello di vendita di cui si intende tenere traccia. La creazione di un nuovo livello di vendita "storicizza" il livello precedente. a nuova riga aggiunta per default è inizializzata con i valori della riga precedente ad eccezione del livello di vendita. Nella nuova riga compare il livello di vendita successivo a quello della riga precedente<sup>20</sup>.

Bottone **Eventi:** permette di registrare gli eventi pianificati per l'azione commerciale in corrispondenza dell'attuale livello di vendita<sup>21</sup>.

Bottone **Ordini:** permette di collegare (o scollegare) all'attuale livello di vendita un qualsiasi documento di magazzino.<sup>22</sup>



I dati precedenti sono ripetuti e utilizzabili su tutte le pagine della funzione.

È possibile specificare informazioni aggiuntive tramite il collegamento dei file d'informazione corrispondenti ai bottoni **WordPad**, **Paint**, ecc.<sup>23</sup>.



Il pulsante **PDF** permette di associare a ciascuna riga un file PDF. Per procedere all'associazione è sufficiente premere sul pulsante PDF con il tasto **destra** del mouse; in questo modo si aprirà una finestra da cui procedere alla selezione del file da associare.<sup>24</sup>

<sup>16</sup> Vedi Cap.02.pdf: *Configurazione/Applicazione/Contabilità* pagina *Cee/Fido*.

<sup>17</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>18</sup> Si veda Cap.03.03.pdf *Tabella Magazzino* al paragrafo 03.3.17. *Agenti*.

<sup>19</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>20</sup> Si prende il livello successivo così come elencato nel campo **Livello di vendita**.

<sup>21</sup> La presenza di documenti collegati è evidenziata dall'accensione di un indicatore rosso sul vertice in alto a destra del bottone relativo.

<sup>22</sup> La presenza di eventi collegati è evidenziata dall'accensione di un indicatore rosso sul vertice in alto a destra.

<sup>23</sup> La presenza del documento collegato all'attuale livello di vendita è evidenziata dall'accensione di un indicatore rosso sul vertice in alto a destra.

<sup>24</sup> La presenza di documenti collegati è evidenziata dall'accensione di un indicatore rosso sul vertice in alto a destra del bottone relativo.

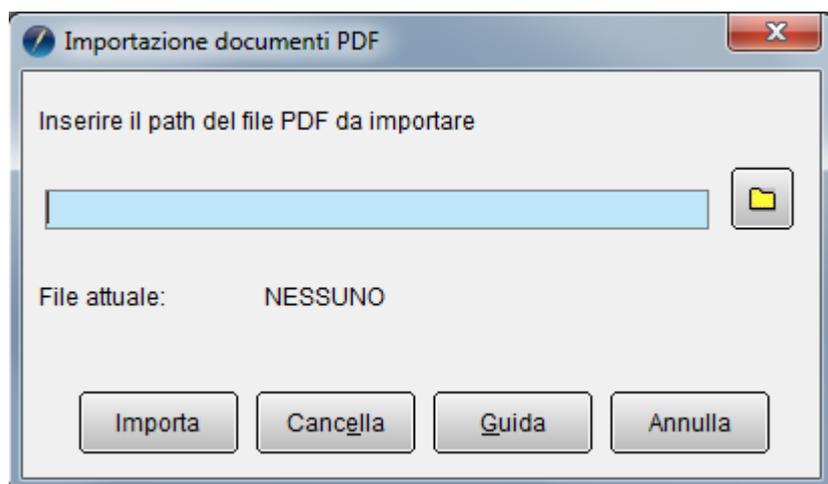


Figura 13

Dopo aver selezionato il file è sufficiente premere **Importa** per associare il file.

Per cambiare una selezione appena effettuata è sufficiente richiamare la riga e premere con il tasto **destra** del mouse.

Apparirà la solita finestrina di selezione con indicato il file attualmente associato (e al quale viene associato un numero):

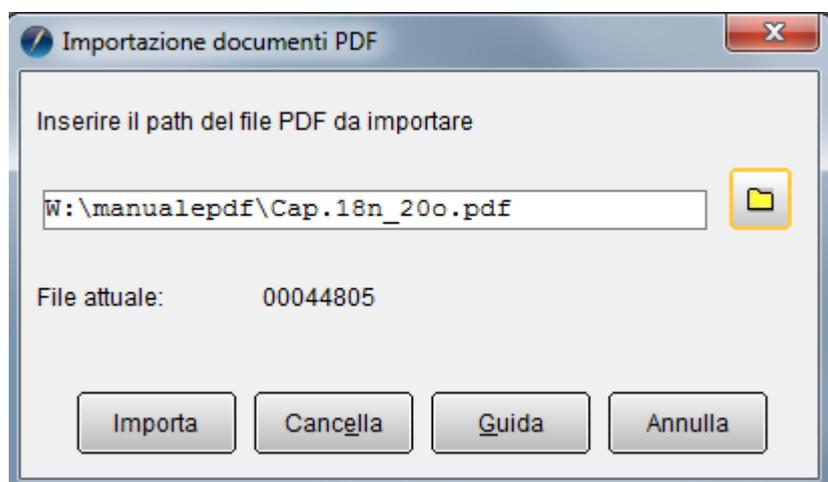
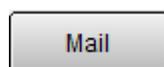


Figura 14

A questo punto è sufficiente selezionare un altro file per procedere alla sostituzione di quello attuale oppure premere **Elimina** se non si desidera più alcuna associazione.



Il pulsante **Mail** permette di preimpostare il client di posta per l'invio di un mail al cliente/prospect selezionato. I dati per comporre la mail sono presentati nella finestra seguente.

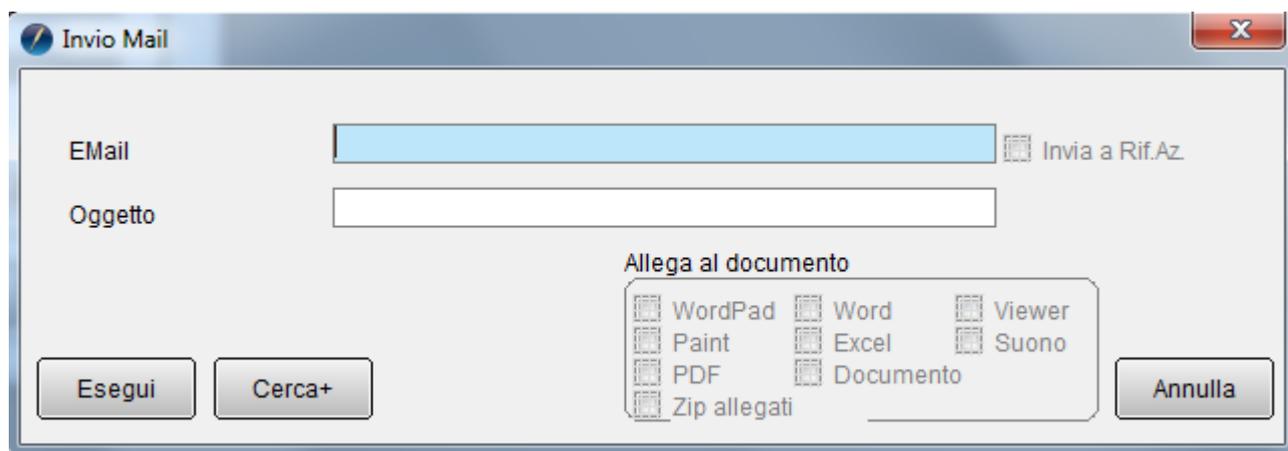


Figura 15

**Invio Mail:** contiene l'indirizzo indicato in anagrafica clienti/fornitori nel campo *E Mail* della pagina *Generali*.

**Invia a Rif.Az.:** è attivo se è stato indicato un Riferimento Aziendale. Selezionandolo la mail sarà inviata anche all'indirizzo contenuto nel campo **E-Mail** in *Anagrafica/Riferimenti aziendali*.

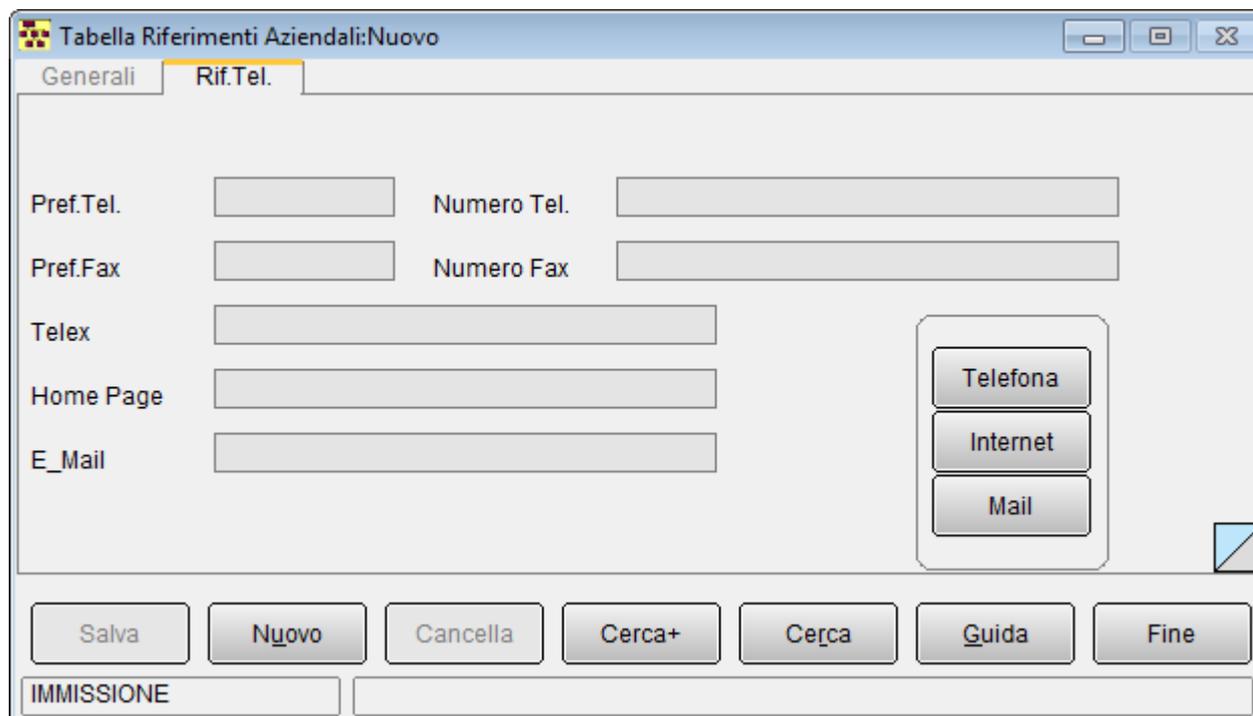


Figura 16

**Oggetto:** permette di indicare l'oggetto della mail.

**Allega documento:** scegliendo le opzioni abilitate alla mail saranno allegati i documenti collegati all'azione commerciale tramite i tasti **WordPad**, **Paint** ecc. L'opzione **Zip Allegati** permette di comprimere i file scelti per l'invio in un unico file allegato.



Il bottone **Telefona** effettua una telefonata secondo le specifiche configurate<sup>25</sup> al numero telefonico indicato in anagrafica clienti/fornitori nel campo **Telefono**.



Il bottone **Internet** lancia visualizza il sito internet indicato in anagrafica clienti/fornitori nel campo **HomePage**.

<sup>25</sup> Ricordiamo che sono configurabili i servizi TAPI (default), AbbeyPhone o TIPBox tramite il modulo **Net++**.



Il bottone **Info** permette di visualizzare informazioni di ordine commerciale (visura camerale, protesti, ecc.).

Figura 17

**Descrizione:** contiene una breve descrizione (40 caratteri) per identificare più facilmente l'azione commerciale.

**Livello Vendita:** permette di selezionare l'attuale livello di vendita a cui si trova l'azione commerciale. I livelli di vendita sono selezionabili in ordine crescente di codice. La selezione del livello di vendita è obbligatoria. Nella pagina *Livelli* questo dato è visualizzato alla colonna **Livello Ven.—**.



I livelli di vendita non attivi non saranno selezionabili.

**Agente Attuale:** codice dell'Agente per l'attuale livello di vendita. Per default è letto dal campo **Agente**. È un campo obbligatorio. Se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>26</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella, nel campo **capozona**<sup>27</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente<sup>28</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Inizio (data):** data di apertura complessiva dell'azione. Il campo è obbligatorio.

**Giorni:** permette di calcolare automaticamente la data finale in cui si pensa di concludere l'azione commerciale.

**Chius. (data):** contiene la data in cui si pensa di concludere l'azione commerciale. È calcolata automaticamente all'uscita del campo **Giorni** tramite la data **Inizio trattat.**<sup>29</sup>.

<sup>26</sup> Vedi, il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>27</sup> Si veda Cap.03.03.pdf *Tabella Magazzino* al paragrafo 03.3.17. Agenti.

<sup>28</sup> Vedi il paragrafo 20.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>29</sup> Data **Chius.Prevista** = Data **Inizio.trattat.** + numero **Giorni**. Se **Giorni** è divisibile per 30 la data **Chius.Prevista** sarà calcolata incrementando solo il mese della data **Inizio.trattat.** per un valore pari alla divisione intera di giorni.

**Tot.Vendita:** Contiene l'importo massimo previsto ad azione commerciale conclusa. Il campo è obbligatorio.

Se è abilitato il modulo di acquisto/vendita si può sfruttare la gestione documenti per ricavare il valore complessivo della trattativa<sup>30</sup>.

**% succ.:** probabilità percentuale di successo che l'azione commerciale si concluda positivamente, per il livello di vendita scelto. Per default è uguale al valore in tabella del livello di vendita selezionato.

**Tot.Ponderato:** contiene l'importo medio che si ritiene di poter ricavare dalla trattativa. Per default è calcolato ponderando il valore del campo **Totale vendita** secondo la percentuale di successo<sup>31</sup>.

**% utile:** esprime in percentuale l'utile ottenibile dal **Totale vendita**. Se è abilitato il modulo di acquisto/vendita si può sfruttare la gestione documenti per calcolarne il valore<sup>32</sup>.

**Utile:** esprime in valore assoluto il massimo guadagno rispetto al **Totale vendita**. È calcolato automaticamente dall'uscita del campo **% utile**.<sup>33</sup> Se è abilitato il modulo di acquisto/vendita e la gestione può sfruttare la gestione documenti per calcolarne il valore<sup>34</sup>.

**Apert.livello:** data di inizio del livello attuale a cui si trova l'azione commerciale. Il campo è obbligatorio. Per default assume il valore della data **Inizio.trattat.** e non ne può essere inferiore<sup>35</sup>. Nella pagina *Livelli* è visualizzato alla colonna **Data ini.—**.

**Chius.:** data di fine del livello attuale di vendita a cui si trova l'azione commerciale. Il campo è obbligatorio. Per default coincide con **Apert.livello** e non ne può essere inferiore<sup>36</sup>. Nella pagina *Livelli* è visualizzato alla colonna **Data Fin.—**.

**Doc.Col.:** mostra gli estremi del documento collegato all'attuale livello di vendita.

La pagina *Livelli* mostra l'evoluzione temporale dell'azione di vendita elencando i livelli di vendita passati (righe nere) e il livello di vendita attuale (riga blue).

<sup>30</sup> Vedi paragrafo 18.5.5.2 in questo stesso documento.

<sup>31</sup> La formula applicata è : **Tot.Ponderato = Totale vendita \* % succ.**

<sup>32</sup> Vedi paragrafo 18.5.5.2 in questo stesso documento.

<sup>33</sup> La formula applicata è : **Utile = Tot. Vendita. \* % utile**

<sup>34</sup> Vedi paragrafo 18.5.5.2 in questo stesso documento.

<sup>35</sup> Data **Inizio.trattat.** >= Data **Apert.livello**

<sup>36</sup> Data **Chius.** >= Data **Inizio. trattat.** >= Data **Apert.livello**

Gestione azioni commerciali: MODIFICA Stato: APERTA

Generali **Livelli** Altri

Azione 00000000001  Cli. PROSPECT1 HOTEL DANTE  Pro. VERDI ANTONIO

Agente 00001 VERDI ANTONIO Rif.Az.

Note

Nuova Riga  
Eventi  
Ordini

Livello Ven.--	Data Ini.-	Data Fin.-	Agente-----	%Suc.	Totale Ven.---	Totale Pond.--
PREVENTIVO	13/11/2012	13/11/2012	VERDI ANTONIO	45.00	11000.00	4950.00
ORDINE	13/11/2012	13/11/2012	VERDI ANTONIO	70.00	11000.00	7700.00
ORDINE	13/11/2012	13/11/2012	VERDI ANTONIO	70.00	11000.00	7700.00

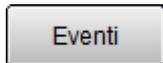
Salva Nuovo Esegui Cancella Navigatore Cerca+ Cerca Guida Fine

MODIFICA Inserire i partners per la vendita

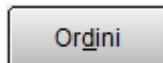
Figura 18



La righe (nere) corrispondenti al livello precedente non modificabili.



Bottone **Eventi**: permette di immettere/revisionare gli eventi pianificati per l'azione commerciale in corrispondenza dell'attuale livello di vendita (riga blu). Selezionando i livelli precedenti (righe nere) il bottone permette solo la visualizzazione<sup>37</sup>.



Bottone **Ordini**: permette di collegare/scollegare all'attuale livello di vendita (riga blu) un qualsiasi documento di magazzino. Selezionando i livelli precedenti (righe nere) il bottone permette solo la visualizzazione<sup>38</sup>.

**Note:** ad ogni Azione Commerciale possono essere associate fino a cinque note libere di ottanta caratteri.

La pagina *Altri* contiene informazioni commerciali aggiuntive e permette di chiudere l'azione commerciale come mostra la figura seguente.

<sup>37</sup> La presenza di eventi già registrati è evidenziata dall'accensione di un indicatore rosso sul vertice in alto a destra del bottone. Vedi paragrafo **18.5.3**

<sup>38</sup> La presenza di eventi già registrati è evidenziata dall'accensione di un indicatore rosso sul vertice in alto a destra del bottone. Vedi paragrafo **18.5.4**

Figura 19

**Area inter.principale:** permette di selezionare l'area d'interesse commerciale principale per il cliente/prospect.

**Area int. Sec.:** permette di selezionare l'area d'interesse commerciale secondaria per il cliente/prospect.

**Interessi opzionali:** permette di selezionare fino a cinque altre aree di possibile interesse commerciale cliente/prospect.

**Stato:** determina lo stato dell'azione commerciale. I valori possibili sono:

- **Aperta:** l'azione commerciale è ancora in corso e può essere ulteriormente modificata.
- **Vinta:** l'azione commerciale è conclusa in modo positivo e non è più modificabile.
- **Persa:** l'azione commerciale è conclusa in modo negativo e non è più modificabile.

**M.Esito:** attraverso la codifica della tabella motivazione esiti<sup>39</sup>, permette di specificare i motivi che hanno portato a concludere negativamente (Stato=Persa) l'azione commerciale. Per le azioni commerciali concluse negativamente è un campo obbligatorio.

**Sorgente:** codice statistico che permette di individuare da dove è arrivata la segnalazione che ha portato all'azione commerciale.

**Partners per la vendita:** sono selezionabili cinque codici per identificare le eventuali collaborazioni alla vendita per l'azione commerciale in corso.<sup>40</sup>

**Concorrenti per la vendita:** sono selezionabili cinque codici per identificare i concorrenti alla vendita per l'azione commerciale in corso.<sup>41</sup>

<sup>39</sup> Vedi il paragrafo 18.4.1 di questo stesso documento.

<sup>40</sup> Vedi il paragrafo 18.4.3 di questo stesso documento.

<sup>41</sup> Vedi il paragrafo 18.4.2 di questo stesso documento.

### 18.5.3. Eventi

La finestra Eventi compare in fase di *Revisione Azione* dopo aver selezionato l'azione di interesse già inserita. Per ogni livello di vendita raggiunto è possibile immettere/revisionare/rimuovere tramite i pulsanti **Aggiungi/Rimuovi** le seguenti informazioni.

Figura 20

**Evento:** descrizione dell'evento.

**Data:** data dell'evento. Per default contiene la data di sistema.

**Ora:** orario evento. Per default contiene l'ora di sistema.

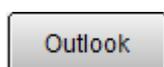
**Note:** Annotazioni sull'evento.

Lo stato di ogni evento è segnalato dalle scelte:

- **Attesa:** segnala che l'evento non è ancora avvenuto o si deve concludere
- **Completato:** segnala che l'evento è concluso.(sono evidenziati con un "\*" in prima colonna

Ad ogni evento possono essere collegati i file d'informazione corrispondenti ai bottoni **WordPad, Paint**, ecc.<sup>42</sup>.

E' possibile immettere fino a 200 eventi per il livello di vendita in corso.



Bottone **MS Outlook:** se configurato<sup>43</sup> esegue le funzioni legate al tasto Aggiungi ed immette/revisiona/cancella l'evento in MS Outlook di Microsoft. L'evento è aggiunto all'ambiente *Attività* di MS Outlook aprendo

<sup>42</sup> Se esistono documenti collegati, un indicatore rosso è acceso sul vertice alto destro del bottone. Il bottone **PDF** ha le stesse funzioni descritte nel paragrafo precedente **18.5.2**

<sup>43</sup> Vedi paragrafo **18.2** in questo documento.

in modo automatico la relativa finestra<sup>44</sup>.

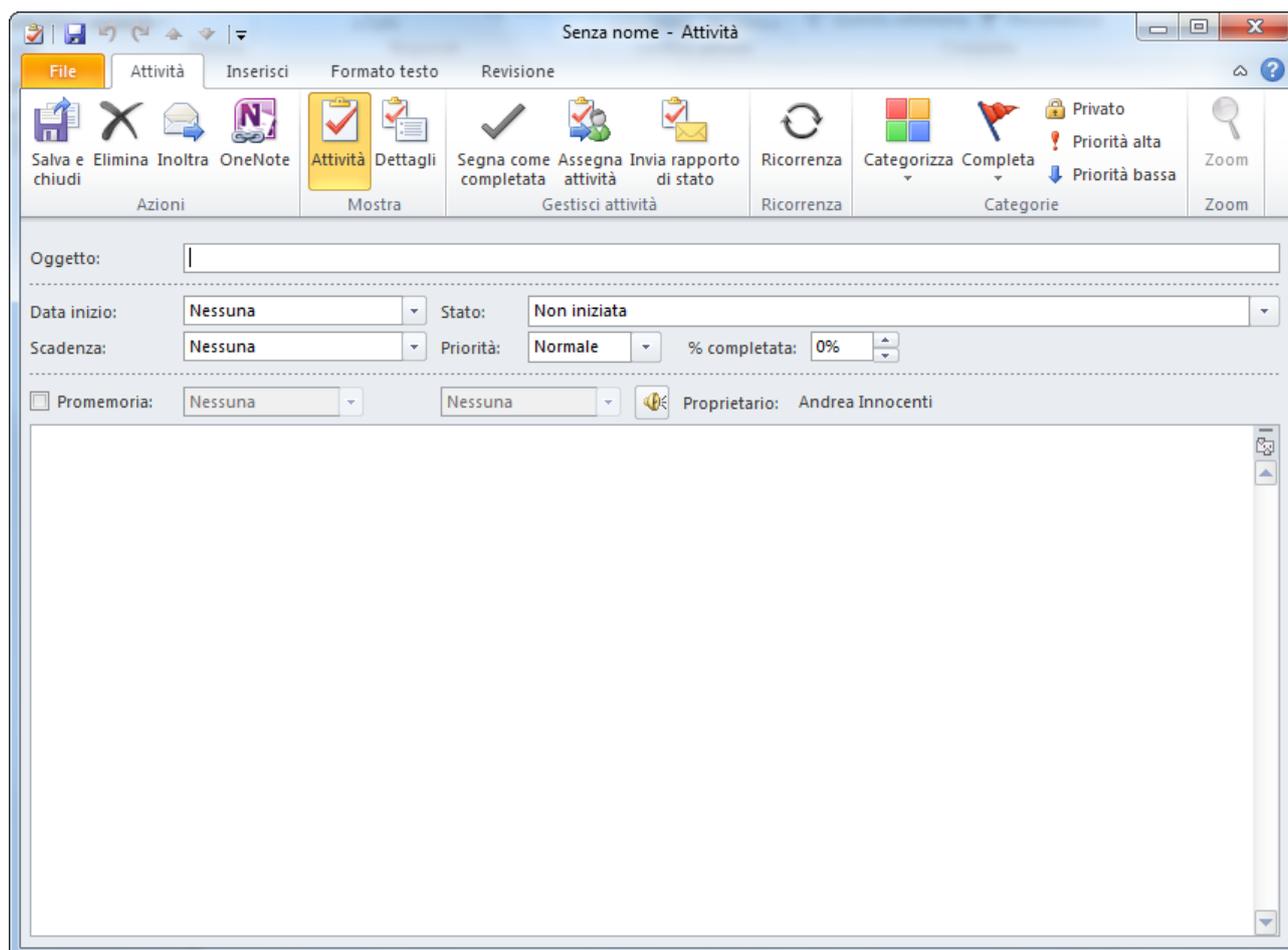


Figura 21

Nel dettaglio l'associazione fra i campi dell'evento e l'ambiente *Attività* di MS Outlook avviene secondo la seguente tabella di corrispondenza:

<b>Eventi</b>	<b>Attività di Microsoft MS Outlook</b>
Evento	Oggetto
Data	Dt. inizio/Dt. fine/Dt. Promemoria.
Ora	Ora promemoria
Note	Testo dell'attività
Ragione sociale cliente/prospect	Società (pagina dettagli)
Attesa/Completato	Stato
I file <b>WordPad, Paint..</b>	In "attach" all'attività.

Tabella 2



Il collegamento sarà possibile solo per i posti di lavoro dove è installato MS Outlook.

Se sono state configurate le classificazioni eventi pianificati<sup>45</sup> è disponibile la pagina *Dettagli*. Nella pagina *Dettagli* possono essere immessi i codici statistici relativi alle classificazioni eventi pianificati secondo lo schema configurato<sup>46</sup>.

<sup>44</sup> Per uscire dalla gestione *Attività* premere **Salva e Chiudi** in Outlook. L'avvenuto collegamento è evidenziato dall'accensione di un indicatore rosso sul vertice alto destro del bottone.

<sup>45</sup> Vedi paragrafo 18.2.0 in questo documento.

<sup>46</sup> Vedi paragrafo 18.4.4 in questo documento

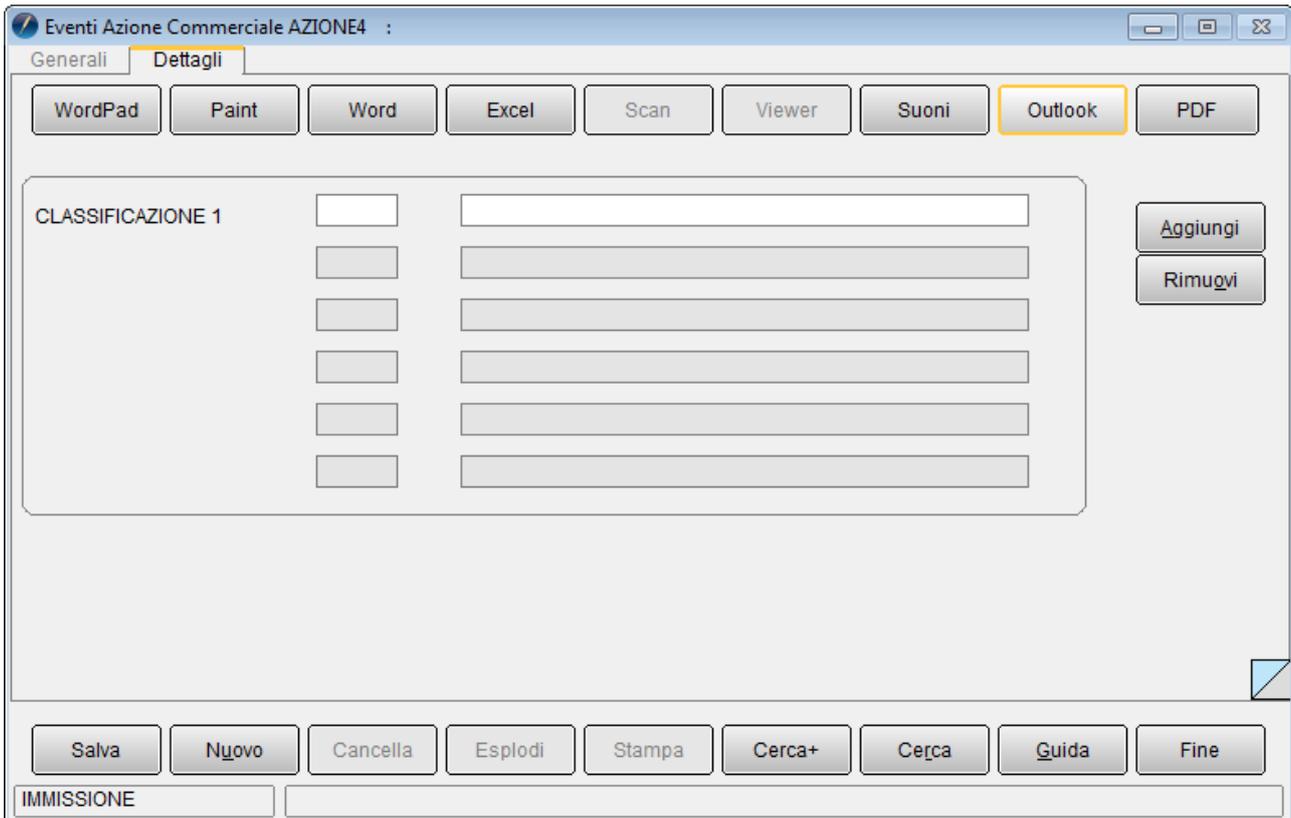


Figura 22

#### 18.5.4. Documenti

I campi di filtro per la selezione del documento da collegare sono:

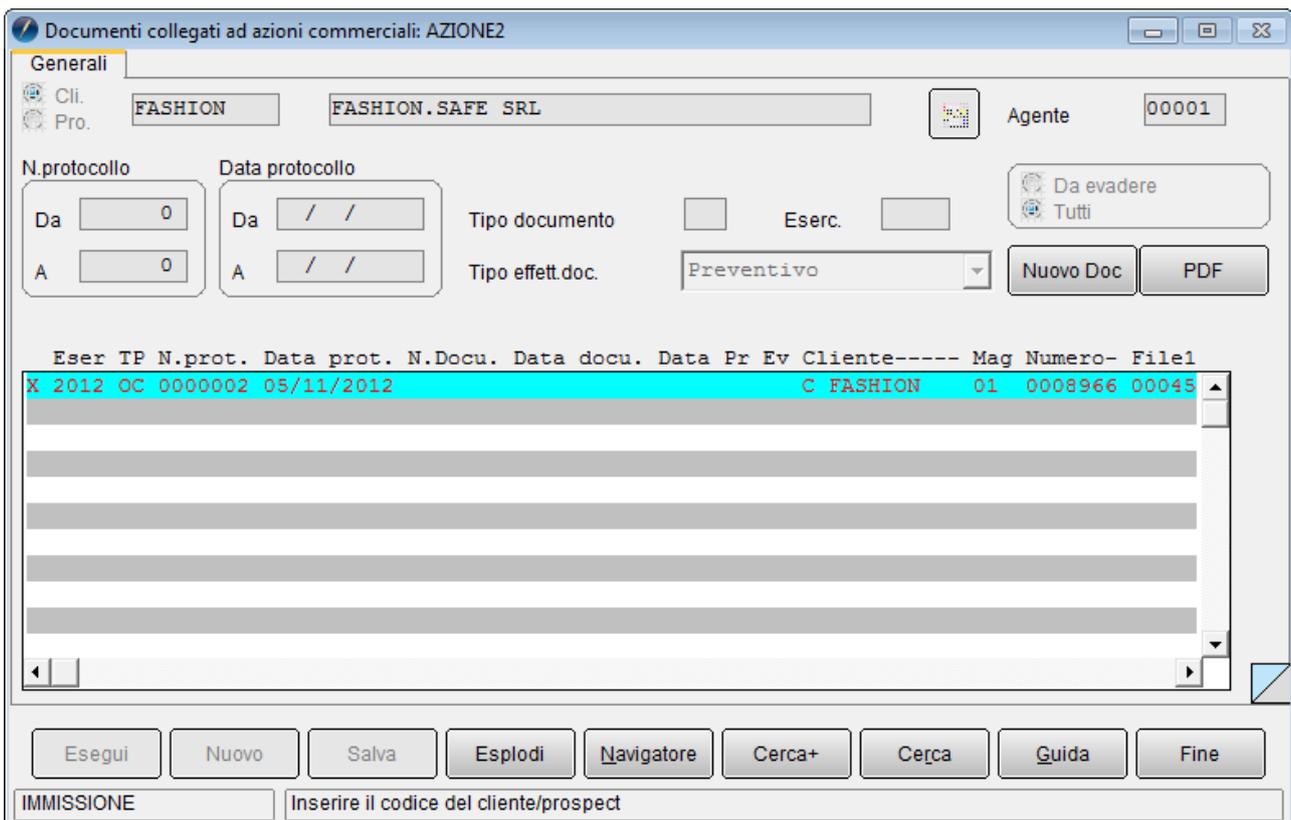


Figura 23

**Cliente/Prospect:** codice del cliente/prospect intestatario del documenti. Se si usa un utente agente, le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- lo stesso agente indicato sull'utente.
- il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

**Agente:** codice dell'agente intestatario del documenti. Se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>47</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella, nel campo **capozona**<sup>48</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente<sup>49</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**N.Protocollo Da, A:** numero protocollo iniziale e finale con cui selezionare i documenti.

**Data protocollo Da, A:** data protocollo iniziale e finale con cui selezionare i documenti.

**Tipo Documento:** tipo documento dei documenti da selezionare.

**Esercizio:** esercizio di appartenenza dei documenti da selezionare.

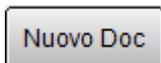
**Tipo effettivo Doc.:** tipo effettivo dei documenti da selezionare. Efficace solo se **Tipo Documento** è vuoto. Se si seleziona *Preventivo* o un *Ordine* il campo **Esercizio** sarà "pulito". Per gli altri tipi documento si seleziona in automatico *l'esercizio corrente*.<sup>50</sup>

**Ordine/Preventivo da evadere:** se il tipo documento scelto è *Ordine/Preventivo* permette di scegliere i documenti non ancora evasi.

Alla pressione del tasto **Esegui** saranno selezionati i documenti corrispondenti alla selezione immessa.



Per scegliere il documento da collegare occorre eseguire un doppio click sulla riga corrispondente. La riga corrispondente al documento selezionato è evidenziata con il colore rosso e una "X". Un successivo doppio click sulla stessa riga deselecta il documento. Poi premere il pulsante **Salva** per confermare, definitivamente, il collegamento del documento alla riga dell'azione commerciale.



Il bottone **Nuovo Doc** permette di lanciare l'immissione documenti per creare un nuovo documento.

Il bottone **Salva** collega il documento selezionato, all'attuale livello di vendita dell'azione commerciale, permettendo di calcolare il valore complessivo del documento. Più precisamente si calcola il documento, così come avviene nella stampa documenti, assegnando i valori secondo la seguente tabella di corrispondenza:

Azioni commerciali (pagina Generali)	Totali Documento <sup>51</sup>
Tot.Vendita	Netto Merce + SpeseTrasporto + Spese Varie + Spese Incasso
Utile	Netto Merce - Totale Costo
Utile %	(Utile/ Totale Costo) * 100

Tabella 3

Il **Totale Costo** è calcolato utilizzando il prezzo di acquisto<sup>52</sup> letto dalle righe del documento collegato. Per ogni riga del documento collegato si somma il prodotto della quantità per il prezzo di acquisto. In formula:

$$\Sigma(\text{PrezzoAcquisto} * \text{Quantità}).$$

<sup>47</sup> Vedi, il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>48</sup> Vedi Cap.03.03.pdf al paragrafo 3.3.17.

<sup>49</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>50</sup> Per *esercizio corrente* si intende l'esercizio correntemente selezionato nel menù *Eser* di SIGLA.

<sup>51</sup> I valori **Netto Merce, Spese trasporto, Spese varie, Spese Incasso** sono calcolati nello stesso modo in cui li calcola la stampa documenti. Vedi il documento CfgStsampe.xls.

<sup>52</sup> Vedi il documento Tecnotes.chm i campi *movimag.pracquisto*.



Ricordiamo che nei documenti di vendita, se è attiva la **gestione del margine**<sup>53</sup> ogni riga contiene il prezzo di acquisto dell'articolo venduto.



Tutti i valori sono in Euro. Se il documento è stato immesso in una valuta diversa dall'Euro il calcolo sarà eseguito con i corrispondenti controvalori in Euro secondo il tasso di cambio riportato nel documento.

Il bottone **EsploDi** permette di lanciare la revisione documenti per il documento scelto. La revisione sarà possibile solo se il documento è stato immesso nell' *esercizio corrente*.<sup>54</sup>  
Il bottone **Navigatore** permette di selezionare il Navigatore Clienti per il cliente usato nella selezione.



Il pulsante **PDF** mostra la stampa PDF associata al documento scelto<sup>55</sup>. Per visualizzare il documento in formato PDF occorre premere il tasto sinistro del mouse.

### 18.5.5. Revisione

Dal menù *Az.Comm./Revisione Azioni* si accede alla funzione di revisione azioni commerciali.

Figura 24

I seguenti parametri permettono di selezionare nell'intervallo **DA A**, le azioni commerciali da revisionare.

- **Cliente/Prospect**
- **Azioni Commerciali**
- **Importo Vendita.**

<sup>53</sup>Per ulteriori dettagli sulla gestione del margine si veda il Cap. 07.1.pdf al paragrafo 7.1.14: *Stampa analisi del margine*.

<sup>54</sup> Per *esercizio corrente* si intende l'esercizio correntemente selezionato nel menù *Eser* di SIGLA.

<sup>55</sup> I documenti hanno associato un documento PDF se si importa.

- **Importo Ponderato**
- **Livello di Vendita**
- **Agente**
- **Agente attuale**
- **% di successo**
- **Sorgente**
- **Data inizio.**
- **Data chiusura prevista**

**Cliente/Prospect:** se si usa un utente agente le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- Lo stesso agente indicato sull'utente.
- Il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

**Agente:** se si usa un utente agente<sup>56</sup> il campo è disabilitato. Se gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Agente attuale:** se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>57</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella, nel campo **capozona**<sup>58</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente<sup>59</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Ordinamento:** indica l'ordinamento con cui presentare nella pagina Selezione le azione commerciali selezionate. I valori possibili sono:

- **Codice Azione Commerciale**
- **Cliente/Prospect**
- **Agente**
- **Agente+Ag.attuale**

**Selezione:** permette di selezionare le azioni commerciali secondo il valore del campo Stato . I valori possibili sono:

- **Aperta**
- **Vinta**
- **Persa**
- **Tutte**

**Utente:** se configurata la gestione utenti permette di selezionare le azioni commerciali immesse dall'utente:

**Mostra Descr.Azioni:** nella finestra di *Selez.* mostra la descrizione di ogni azione commerciale selezionata.<sup>60</sup>

**Mostra note in ric.:** nella finestra di ricerca dei campi **Da A Azioni Commerciali** mostra le note associate all'azione commerciale.<sup>61</sup>

Alla pressione del tasto **Esegui** nella pagina selezione vengono mostrate le azioni commerciali scelte per la selezione immessa. Il formato di visualizzazione cambierà al cambiare dell'ordinamento scelto.

<sup>56</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>57</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>58</sup> Vedi Cap.03.03.pdf al paragrafo 3.3.17.

<sup>59</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>60</sup> La scelta di quest'opzione viene memorizzata a livello di singolo posto di lavoro e riproposta in modo automatico.

<sup>61</sup> La scelta di quest'opzione viene memorizzata a livello di singolo posto di lavoro e riproposta in modo automatico.

Azione	Cli./Prosp.	Agente	Data Ini.	Data Fin.	Totale Ven.	€ Suc.	Totale Pond.
0000000001	PROSPECT1	00001	13/11/2012	15/11/2012	11.000,00	A 70.00	7.700,0
0000000002	FASHION	00001	13/11/2012	28/11/2012	11.000,00	A 70.00	7.700,0
AZIONE1	PROSPECT1	00001	02/11/2012	24/11/2012	12.500,00	P 45.00	5.625,0
AZIONE2	FASHION	00001	02/11/2012	17/11/2012	11.000,00	V 70.00	7.700,0
AZIONE3	PROSPECT2	00001	04/11/2012	16/11/2012	5.000,00	A 45.00	2.250,0

TOTALI € 50.500,00 € 30.975,00

IMMISSIONE

Figura 25

Le Azioni Commerciali sono evidenziate a seconda dello stato:

- Le azioni **Aperte** sono evidenziate in **BLU**
- Le azioni concluse e **Vinte** sono evidenziate in **ROSSO**
- Le azioni concluse e **Perse** sono evidenziate in **NERO**

Con un doppio click si seleziona l'azione commerciale da revisionare. L'ambiente successivo è identico a quello d'immissione<sup>62</sup>. Diversamente rispetto all'immissione in questo ambiente :

Non è possibile modificare i campi:

- **Codice Azione**
- **Codice Cliente/Prospect**

Le azioni commerciali con stato diverso da **Aperta** non sono modificabili.<sup>63</sup>

Il tasto **Cancella** permette di cancellare completamente l'azione commerciale e gli eventi pianificati collegati. Se è attivo il collegamento con MS Outlook saranno cancellati anche le Attività collegate agli eventi pianificati.

### 18.5.6. Gestione eventi in MS Outlook.

Si tenga presente che le variazioni in MS Outlook, per gli eventi già esistenti, avvengono contestualmente alla scelta **Salva e chiudi** e non sono reversibili.

### 18.6.0. Navigatore Azioni Commerciali

Dal menù *Az.Comm./Navigatore Azioni* si accede al navigatore azioni commerciali.

<sup>62</sup>Vedi paragrafo 18.3.0 in questo documento

<sup>63</sup>Per poterla modificare è necessario selezionare lo Stato **Aperta**, registrare e tornare in revisione.

Figura 26

I seguenti parametri permettono di selezionare, nell'intervallo **DA A**, le azioni commerciali da analizzare:

- **Cliente/Prospect**
- **Azioni Commerciali**
- **Importo Vendita.**
- **Importo Ponderato**
- **Livello di Vendita**
- **Agente**
- **Agente attuale**
- **% di successo**
- **Sorgente**
- **Data inizio.**
- **Data chiusura prevista**

**Cliente/Prospect:** se si usa un utente Agente le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- Lo stesso agente indicato sull'utente.
- Il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

**Agente:** se si usa un utente agente<sup>64</sup> il campo è disabilitato. Se gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Agente attuale:** se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>65</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella *Agenti*, nel campo **capozona**<sup>66</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente<sup>67</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Utente:** se configurata la gestione utenti permette di selezionare le azioni commerciali immesse dall'utente:

<sup>64</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 Diritti Utente Azioni Commerciali in questo stesso documento.

<sup>65</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 Diritti Utente Azioni Commerciali in questo stesso documento.

<sup>66</sup> Vedi Cap.03.03.pdf al paragrafo 3.3.17.

<sup>67</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 Diritti Utente Azioni Commerciali in questo stesso documento.



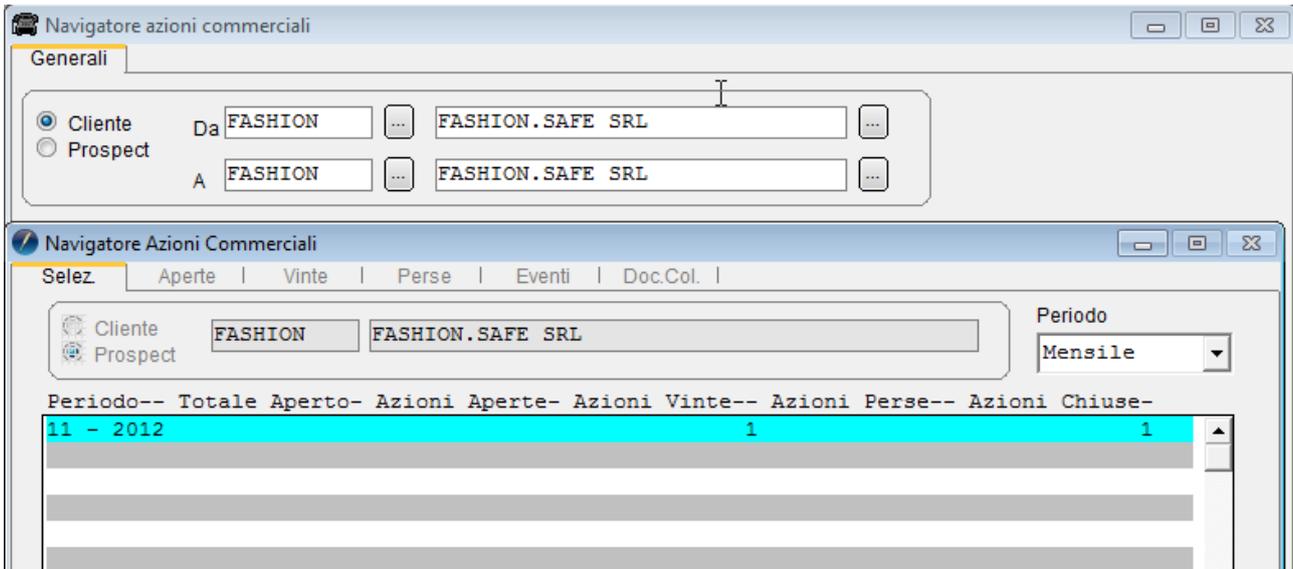


Figura 28

Il dettaglio delle pagine *Aperte/Vinte/Perse* mostra l'elenco di tutte le azioni commerciali comprese nel periodo scelto.

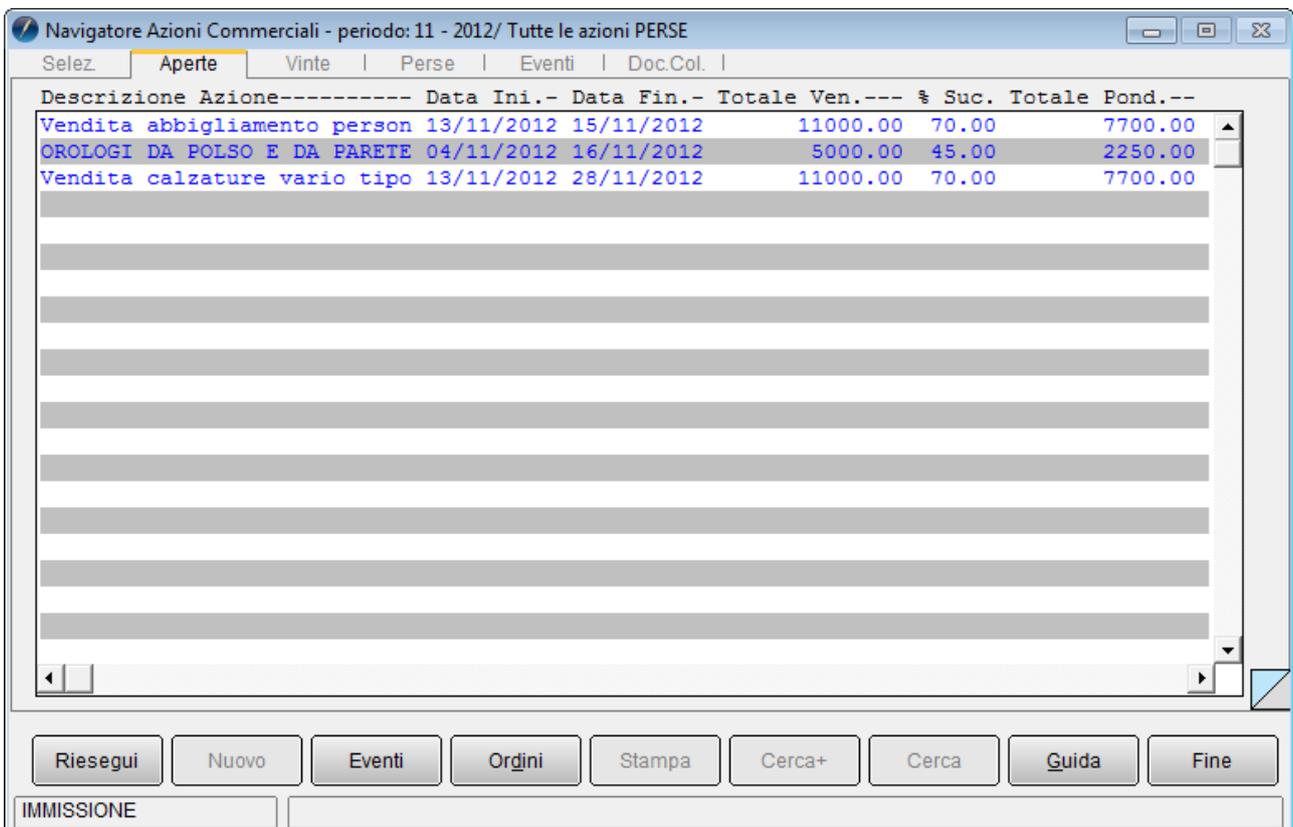
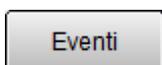


Figura 29

Eseguendo un doppio click su di una singola azione commerciale se ne ottiene la revisione.



Bottono **Eventi**: in basso della finestra *Aperte* (o *Vinte* o *Perse*) consente di aprire la pagina *Eventi* nella quale compare il dettaglio di tutti gli eventi collegati alle azioni selezionate.

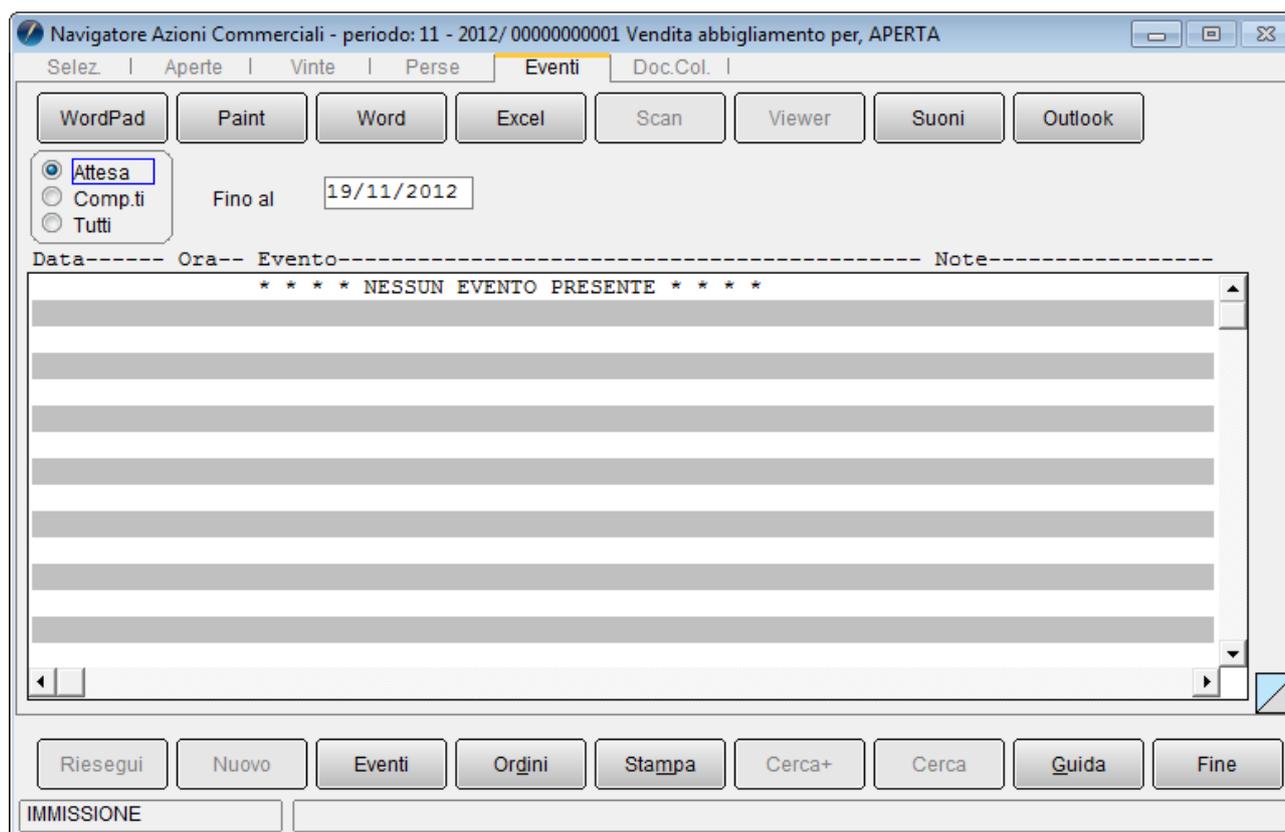
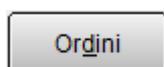


Figura 30

Gli eventi sono selezionati con filtro diverso secondo la pagina su cui si è posizionati. Partendo dalla pagina:

- **Aperte** Sono selezionati per default gli eventi in *Attesa*, con data minore od uguale alla data di sistema, delle azioni comprese nel periodo scelto.
- **Vinte** Sono selezionati per default tutti gli eventi delle azioni comprese nel periodo scelto.
- **Perse** Sono selezionati per default tutti gli eventi delle azioni comprese nel periodo scelto



Bottone **Ordini**: mostra nella pagina *Doc.Col.*, i documenti delle azioni comprese nel periodo scelto.

Selezionando con il singolo click una singola azione commerciale, saranno mostrati solo gli eventi/documenti collegati all'azione selezionata.

Si possono visualizzare i file d'informazione collegati ai singoli eventi attraverso i bottoni **WordPad**, **Paint** ecc<sup>68</sup>.

E' possibile filtrare gli *eventi* collegati alle/a azioni/e commerciali/e selezionate/a attraverso i seguenti campi :

- **Attesa**: visualizza gli eventi ancora da completare
- **Comp.ti**: visualizza gli eventi completati
- **Tutti**: visualizza tutti gli eventi .

**Fino al**: permette d'impostare la "data limite" per la visualizzazione degli eventi collegati alle azioni commerciali selezionate.

<sup>68</sup> Selezionando un evento specifico, se esistono file d'informazione collegati ad esso, si accenderà un indicatore rosso sul vertice alto destro del bottone.

## 18.7.0. Analisi

### 18.7.1. Analisi Azioni

La funzione è accessibile dal menù *Az.Comm./Analisi Azioni*.

Figura 31

I seguenti parametri permettono di selezionare, nell'intervallo **Da A**, le azioni commerciali da analizzare.

- **Cliente/Prospect**
- **Azioni Commerciali**
- **Importo Vendita.**
- **Importo Ponderato**
- **Livello di Vendita**
- **Agente**
- **Agente attuale**
- **% di successo**
- **Sorgente**
- **Data inizio.**
- **Data chiusura prevista**

**Cliente/Prospect:** se si usa un utente agente le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- lo stesso agente indicato sull'utente.
- il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

**Agente:** se si usa un utente agente<sup>69</sup> il campo è disabilitato. Se gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Agente attuale:** se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>70</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella *Agenti*, nel campo

<sup>69</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>70</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

**capozona**<sup>71</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente<sup>72</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Mostra note in ric.:** nella finestra di ricerca dei campi **Da A Azioni Commerciali** mostra le note associate all'azione commerciale.<sup>73</sup>

**Selezione:** permette di selezionare le azioni commerciali secondo il valore del campo **Stato**. I valori possibili sono:

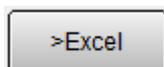
- **Aperta**
- **Vinta**
- **Persa**
- **Tutte**

**Utente:** se configurata la gestione utenti permette di selezionare le azioni commerciali immesse dall'utente:

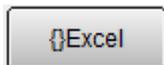
**Ordinamento:** indica l'ordinamento in stampa delle azioni commerciali selezionate. I valori possibili sono:

- **Codice Azione**
- **Cliente/Prospect**
- **Agente**
- **Agente+Ag.Attuale**

Alla pressione del tasto **Esegui** vengono stampate le azioni commerciali scelte per la selezione immessa.



Con il tasto **Excel** i dati di stampa sono importati in Excel.



Per alcune importazioni è stata predisposta in automatico la funzione **Grafico** di Excel. L'opzione è evidenziata tramite l'abilitazione del bottone **Excel** con una grafica diversa.

**Tipo analisi:** permette di selezionare tre diversi tipi di analisi per la stampa o per l'importazione su Excel:

- **Dettaglio:** stampa il dettaglio delle azioni commerciali selezionate secondo l'ordinamento scelto. Si eseguono i totali finali delle colonne *Totale Venduto* e *Totale Ponderato* calcolando **%Suc.** secondo la formula:

$$(Totale Ponderato / Totale Venduto) * 100$$



NEW  
INTERGROSS



Stampa dettaglio azioni commerciali per Azione

19/11/2012

Esercizio: 2012

Tutte le Azioni Ordinate per Codice Azione

Azione	Cli-Prospect	Agente	Dt Iniz.	Dt Fine	Tot. Vend.	E	% S	Tot. Pond.	Livello Vendita	Rag. Soc. Cli-Prospect	Ragione Sociale Ag.	Sorgente Azione
0000000001	PROSPECT1	00001	13/11/2012	15/11/2012	11.000.000,00	A	70,00%	7.700.000,00	ORDINE	HOTEL DANTE	VERDI ANTONIO	004 INCONTRI DIMOSTRATIVI
0000000002	FASHION	00001	13/11/2012	28/11/2012	11.000.000,00	A	70,00%	7.700.000,00	ORDINE	FASHION.SAFE SRL	VERDI ANTONIO	002 CAMPAGNA PUBBLICITARIA TEL
AZIONE1	PROSPECT1	00001	02/11/2012	24/11/2012	12.500.000,00	P	45,00%	5.625.000,00	PREVENTIVO	HOTEL DANTE	VERDI ANTONIO	004 INCONTRI DIMOSTRATIVI
AZIONE2	FASHION	00001	02/11/2012	17/11/2012	11.000.000,00	V	70,00%	7.700.000,00	ORDINE	FASHION.SAFE SRL	VERDI ANTONIO	002 CAMPAGNA PUBBLICITARIA TEL
AZIONE3	PROSPECT2	00001	04/11/2012	16/11/2012	5.000.000,00	A	45,00%	2.250.000,00	PREVENTIVO	CENTRO COMM.LE LA TORRE	VERDI ANTONIO	001 INTERNET
<b>TOTALI :</b>					<b>60.800.000,00</b>			<b>30.975.000,00</b>				

Figura 32

- **Mostra descr.azioni:** utilizzabile solo con l'opzione **Tipo Analisi Dettaglio** aggiunge alla stampa la descrizione dell'azione commerciale<sup>74</sup>.

<sup>71</sup>Vedi Cap. 03.03.pdf al paragrafo 3.3.17.

<sup>72</sup>Vedi il paragrafo 18.2.2 Diritti Utente Azioni Commerciali in questo stesso documento.

<sup>73</sup>La scelta di questa opzione viene memorizzata a livello di singolo posto di lavoro e riproposta in modo automatico.

<sup>74</sup>La scelta di questa opzione viene memorizzata a livello di singolo posto di lavoro e riproposta in modo automatico.



Stampa dettaglio azioni commerciali per Azione

20/11/2012

Esercizio: 2012

*Tutte le Azioni Ordinate per Codice Azione*

Azione	Cli-Prosp	Agen	Dt Iniz.	Dt Fine	Tot. Vend.	E	% S	Tot. Pond.	Livello Vendita	Rag. Soc. Cli-Prosp	Ragione Sociale Ag.	Sorgente Azione	
AZIONE1	VENDITA ABBIGLIA	PROSPECT1	00001	02/11/2012	24/11/2012	12.500,00000	P	45,00%	5.625,00000	PREVENTIVO	HOTEL DANTE	004	INCONTRI DIMOSTRATI
AZIONE2	VENDITA CALZATU	FASHION	00001	02/11/2012	17/11/2012	11.000,00000	V	70,00%	7.700,00000	ORDINE	FASHION SAFE SRL	002	CAMPAGNA PUBBLICITA
AZIONE3	OROLOGI DA POLS	PROSPECT2	00001	04/11/2012	16/11/2012	5.000,00000	A	45,00%	2.250,00000	PREVENTIVO	CENTRO COMM.LE LA TORR	001	INTERNET
<b>TOTALI :</b>					<b>28.500,00000</b>		<b>54,85%</b>	<b>15.575,00000</b>					

Figura 33

**Esplodi note e des.:** utilizzabile solo con l'opzione **Tipo Analisi Dettaglio** aggiunge alla stampa la descrizione e le note dell'azione commerciale<sup>75</sup>.



Stampa dettaglio azioni commerciali per Azione

20/11/2012

Esercizio: 2012

*Tutte le Azioni Ordinate per Codice Azione*

Azione	Cli-Prosp	Agen	Dt Iniz.	Dt Fine	Tot. Vend.	E	% S	Tot. Pond.	Livello Vendita	Rag. Soc. Cli-Prosp	Ragione Sociale Ag.	Sorgente Azione	
AZIONE1	VENDITA ABBIGLIA	PROSPECT1	00001	02/11/2012	24/11/2012	12.500,00000	P	45,00%	5.625,00000	PREVENTIVO	HOTEL DANTE	004	INCONTRI DIMOSTRATI
Descrizione : VENDITA ABBIGLIAMENTO PERSONALE ALBERGO													
AZIONE2	VENDITA CALZATU	FASHION	00001	02/11/2012	17/11/2012	11.000,00000	V	70,00%	7.700,00000	ORDINE	FASHION SAFE SRL	002	CAMPAGNA PUBBLICITA
Descrizione : VENDITA CALZATURE VARIO TIPO													
AZIONE3	OROLOGI DA POLS	PROSPECT2	00001	04/11/2012	16/11/2012	5.000,00000	A	45,00%	2.250,00000	PREVENTIVO	CENTRO COMM.LE LA TORR	001	INTERNET
Descrizione : OROLOGI DA POLSO E DA PARETE													
<b>TOTALI :</b>					<b>28.500,00000</b>		<b>54,85%</b>	<b>15.575,00000</b>					

Figura 34

Per questa analisi la selezione dell'**Ordinamento** in stampa può assumere i valori :

- Codice Azione Commerciale**
- Cliente**
- Agente**
- Agente+Ag. Attuale**

- **Totale:** raggruppa le azioni commerciale selezionate secondo l'ordinamento scelto.



Analisi Totale % Successo Azioni Commerciali

20/11/2012

Esercizio: 2012

Cliente	Ragione Sociale	Totale Az. Aperte	Totale Az. Chiuse	Perc. Successo
FASHION	FASHION.SAFE SRL	0,00	1,00	100,00%
PROSPECT1	HOTEL DANTE	0,00	1,00	0,00%
PROSPECT2	CENTRO COMM.LE LA TORRE	1,00	0,00	0,00%
		<b>1,00</b>	<b>2,00</b>	<b>50,00%</b>

Figura 35

I campi della stampa sono:

- Totale Aperto:** Contiene il numero di azioni commerciali aperte
- Totale Chiuso:** Contiene il numero di azioni commerciali concluse (Vinte+Perse)
- % Successo:** Calcola la percentuale di successo reale raggiunta attraverso la formula:

$$(Totale Azioni Vinte / Totale Chiuso) * 100$$

Per questa analisi la selezione dell'**Ordinamento** in stampa può assumere i valori (viene esclusa un'opzione di ordinamento):

- Cliente/Prospect**
- Agente**
- Agente+Ag. Attuale**

<sup>75</sup> La scelta di questa opzione viene memorizzata a livello di singolo posto di lavoro e riproposta in modo automatico.

- **Probabilità di Successo in %:** raggruppa le azioni commerciali aperte selezionate per livello di vendita.

NEW  
INTERGROSS

Stampa probabilità di successo dei livelli di vendita

20/11/2012

Esercizio: 2012

Livello di Vendita	Num. Azioni	Tot. Vend.	Tot. Pond.	Prob. Successo
3 PREVENTIVO	1,00	5.000,00	2.250,00	45,00%
<b>TOTALE</b>	<b>1,00</b>	<b>5.000,00</b>	<b>2.250,00</b>	<b>45,00%</b>

Figura 36

- **N.** : contiene il numero di azioni commerciali aperte
- **Totale Ven.** totale della vendita previsto delle azioni commerciali
- **Totale Pond.:** totale della vendita ponderato delle azioni commerciali
- **% succ.Media:** calcola la probabilità percentuale media di successo attraverso la formula

$$\% \text{ succ. Media} = (\sum \% \text{ succ.}) / N.$$

dove  $\sum \% \text{ succ.}$  è la sommatoria di tutte le %succ. del livello.

Per quest'analisi è prevista la possibilità di esportazione su Excel in formato grafico:



Figura 37

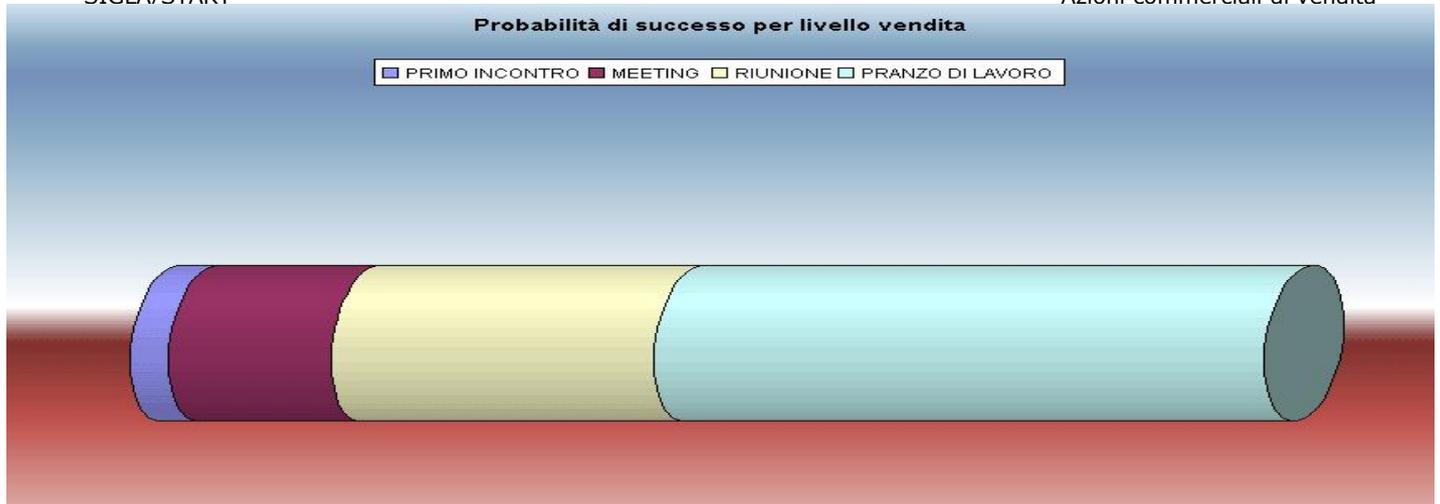


Figura 38

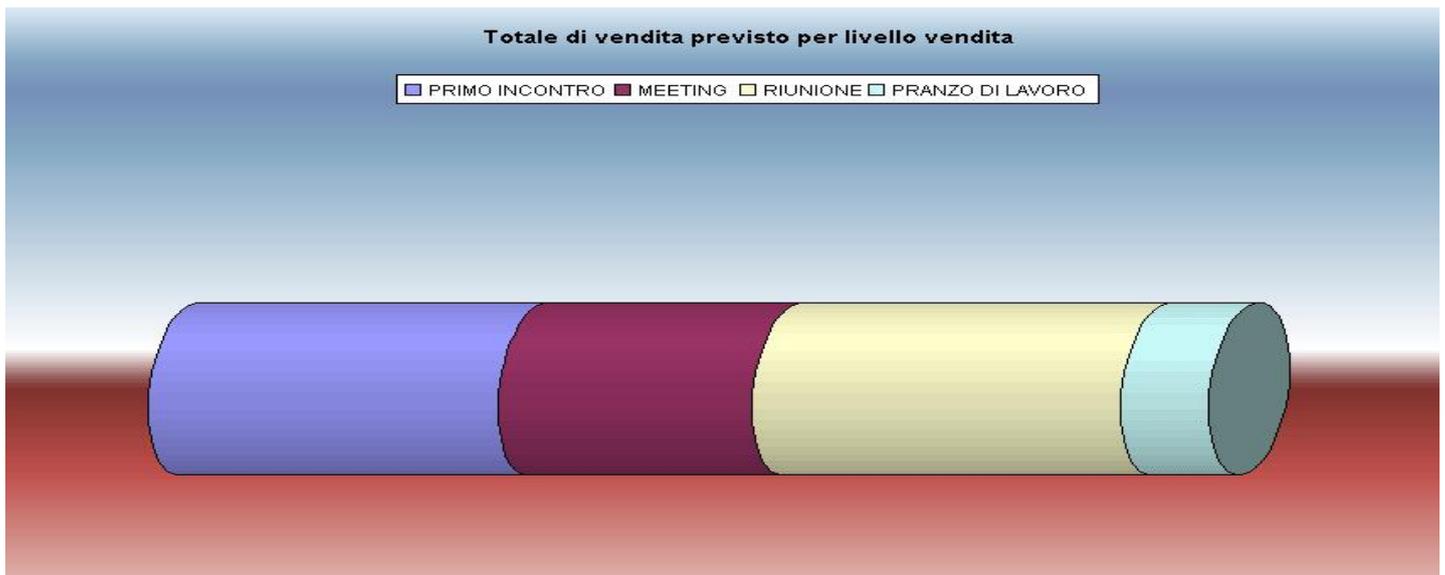


Figura 39

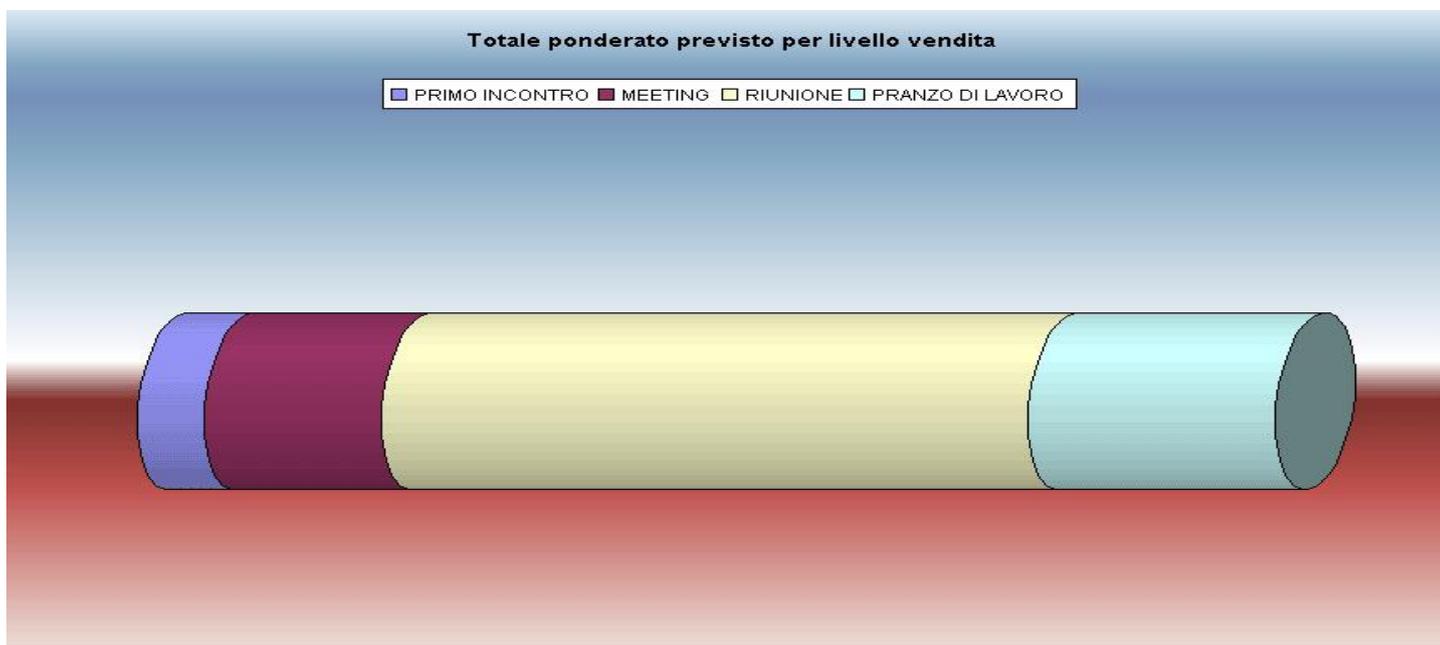


Figura 40

## 18.7.2. Analisi Sorgenti Azioni

La funzione (accessibile dal menù *Az.Comm./Analisi Sorgenti Azioni*) ha lo scopo di riepilogare la distribuzione delle azioni commerciali rispetto ai codici della tabella sorgenti azioni commerciali raggruppate per il periodo scelto.

Figura 41

I seguenti parametri permettono di selezionare, nell'intervallo **Da A**, le azioni commerciali da analizzare:

- **Cliente/Prospect.**
- **Azioni Commerciali .**
- **Importo Vendita.**
- **Importo Ponderato.**
- **Livello di Vendita.**
- **Agente.**
- **Agente attuale.**
- **% di successo.**
- **Sorgente.**
- **Data inizio.**
- **Data chiusura prevista.**

**Cliente/Prospect:** se si usa un utente Agente le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- lo stesso agente indicato sull'utente.
- il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

**Agente:** se si usa un utente agente<sup>76</sup> il campo è disabilitato. Se gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Agente attuale:** se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>77</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella agenti, nel campo

<sup>76</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>77</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

capozona <sup>78</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente <sup>79</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Mostra note in ric.:** nella finestra di ricerca dei campi **Da A Azioni Commerciali** mostra le note associate all'azione commerciale.<sup>80</sup>

**Selezione:** permette di selezionare le azioni commerciali secondo il valore del campo *Stato*. I valori possibili sono:

- **Aperta**
- **Vinta**
- **Persa**
- **Tutte**

**Utente:** se configurata la gestione utenti permette di selezionare le azioni commerciali immesse dall'utente.

**Intervallo:** permette di scegliere l'intervallo temporale con cui raggruppare le azioni commerciali. Gli intervalli possibili sono:

- **Settimanale**
- **Mensile**
- **Trimestrale**
- **Annuale**

**Tipo analisi:** permette di avere il prospetto di stampa con i seguenti formati

- **Dettaglio:** stampa il dettaglio delle azioni commerciali raggruppate per il tipo intervallo scelto nel seguente formato.
- **Totali:** stampa solo il totale delle azioni commerciali raggruppate per il tipo intervallo scelto. I totali possono essere riepilogati in formati diversi a seconda del tipo di **Orientamento:**

- Orizzontale**



Novembre /2012

Stampa dettaglio azioni commerciali per Azione

20/11/2012

Esercizio: 2012

											Mese -----		
Azione	Cli-Prosp	Agen	Dt Iniz.	Dt Fine	Tot. Vend.	% Suc	Tot. Pond.	Livello Vendita	Ragione Sociale Cli-	Ragione Sociale Age	Sorgente Azione		
AZIONE3	OROLOGI DA POLS	PROSPECT2	00001	04/11/2012	16/11/2012	5.000,00000	45,00%	2.250,00000	PREVENTIVO	CENTRO COMM.LE LA TORR	VERDI ANTONIO	001	INTERNET
<b>001 INTERNET</b>								<b>1,00</b>					
											Mese -----		
Azione	Cli-Prosp	Agen	Dt Iniz.	Dt Fine	Tot. Vend.	% Suc	Tot. Pond.	Livello Vendita	Ragione Sociale Cli-	Ragione Sociale Age	Sorgente Azione		
AZIONE2	VENDITA CALZATU	FASHION	00001	02/11/2012	17/11/2012	11.000,00000	70,00%	7.700,00000	ORDINE	FASHION SAFE SRL	VERDI ANTONIO	002	CAMPAGNA PUBLICITA
<b>002 CAMPAGNA PUBLICITARIA TELEVISIVA</b>								<b>1,00</b>					
											Mese -----		
Azione	Cli-Prosp	Agen	Dt Iniz.	Dt Fine	Tot. Vend.	% Suc	Tot. Pond.	Livello Vendita	Ragione Sociale Cli-	Ragione Sociale Age	Sorgente Azione		
AZIONE1	VENDITA ABBIGLIA	PROSPECT1	00001	02/11/2012	24/11/2012	12.500,00000	45,00%	5.625,00000	PREVENTIVO	HOTEL DANTE	VERDI ANTONIO	004	INCONTRI DIMOSTRATI
<b>004 INCONTRI DIMOSTRATIVI</b>								<b>1,00</b>					
<b>Totale</b>					<b>Novembre /2012</b>		<b>3,00 Di Cui</b>		<b>Con Sorgente Non Indicata</b>				

Figura 42

- Verticale**

<sup>78</sup> Vedi *Cap. 03.03.pdf* al paragrafo 3.3.17.

<sup>79</sup> Vedi il paragrafo *18.2.2 Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>80</sup> La scelta di questa opzione viene memorizzata a livello di singolo posto di lavoro e riproposta in modo automatico.


**Stampa totali distribuzione sorgenti azioni commerciali nel tempo**

Periodo	Sorgente Azione	Numero Azioni
Novembre /2012		
	001 INTERNET	1,00
	002 CAMPAGNA PUBBLICITARIA TELEVISIVA	1,00
	004 INCONTRI DIMOSTRATIVI	1,00
	<b>Totale</b>	<b>3,00</b>

Figura 43



Con il tasto **Excel** i dati a Totale sono rappresentati in forma grafica in Excel.

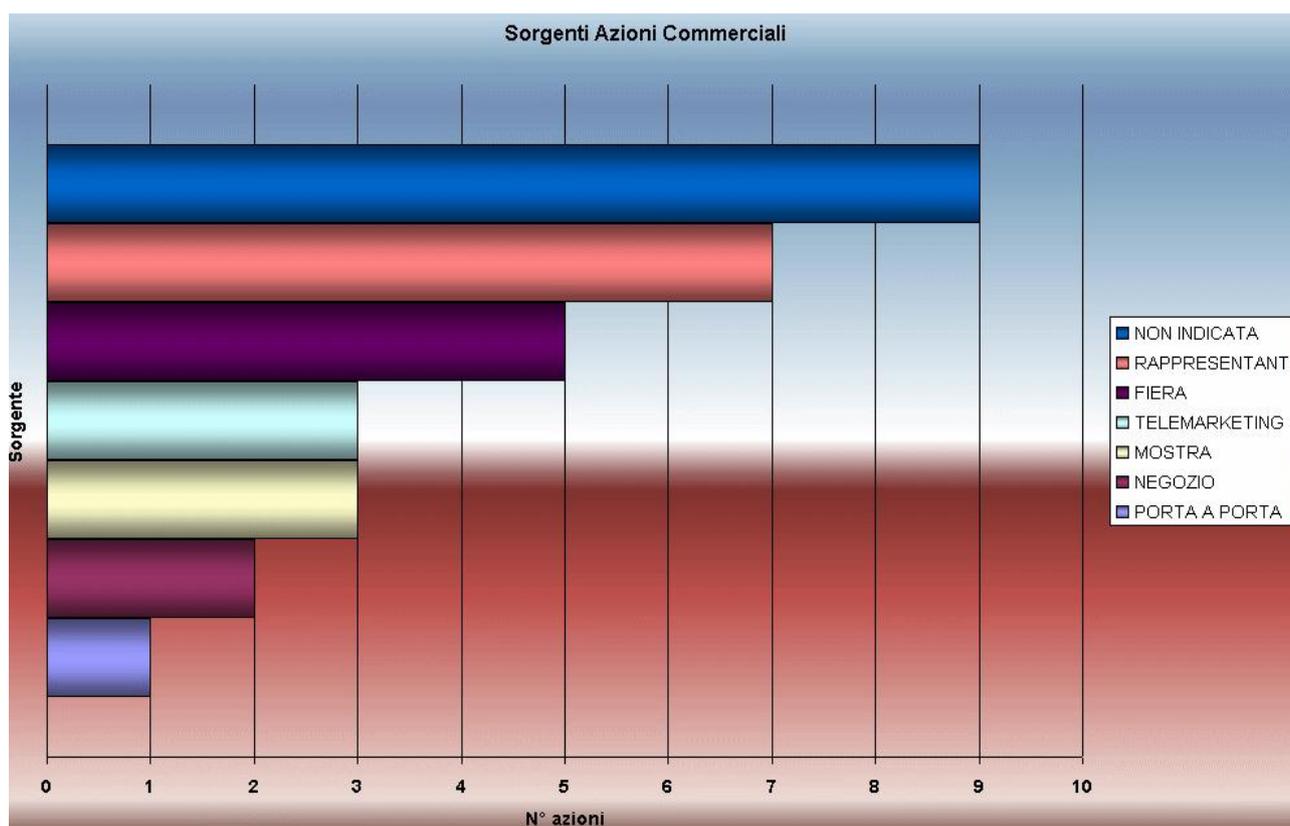


Figura 44

### 18.8.0. Statistiche Azioni Concluse

Il menù permette di effettuare statistiche per le azioni commerciali concluse (non aperte). Le stampe di statistica accessibile dal menù *Az.Comm.* sono:

- **Stampa per livello di vendita.**
- **Stampa per periodo**
- **Stampa Az.Vinte.**

### 18.8.1. Stampa per livello di vendita

Permette di conoscere l'efficienza delle azioni commerciali selezionate per livello di vendita e per agente (se configurato).

Figura 45

I seguenti parametri permettono di selezionare, nell'intervallo **Da A**, le azioni commerciali da analizzare.

- > **Cliente/Prospect .**
- > **Livello di Vendita.**
- > **Agente.**
- > **AgenteAttuale.**
- > **Data inizio .**
- > **Data chiusura prev.**

**Cliente/Prospect:** se si usa un utente Agente le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- lo stesso agente indicato sull'utente.
- il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

**Agente:** se si usa un utente agente<sup>81</sup> il campo è disabilitato. Se gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Agente attuale:** se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>82</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella *Agenti*, nel campo **capozona**<sup>83</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente<sup>84</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Utente:** se configurata la gestione utenti permette di selezionare le azioni commerciali immesse dall'utente:

<sup>81</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>82</sup> Vedi il paragrafo 20.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>83</sup> Vedi *Cap. 03.03.pdf* al paragrafo 3.3.17.

<sup>84</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

**Salto pagina a cambio agente:** permette di saltare pagina a cambio agente. Valido solo per ordinamento **Agente-Livello**.

**Includi azioni commerciali scadute:** include nella statistica le azioni commerciali ancora aperte, la cui data di **Chiusura prevista** è minore della data di stampa odierna (data di sistema).

### Tipo Stampa.

- **Dettaglio:** stampa il dettaglio delle azioni commerciali per l'ordinamento scelto:
  - **Livello-Agente**
  - **Agente-Livello**



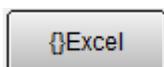
Stampa per livello da cli.: a cli.: da agen.: a agen.: 20/11/2012

Esercizio: 2012

<i>Dettaglio per livello-agente da dt. ape: // a dt. ape.: // da dt. chius.: // a dt. chius.: //</i>				
Livello di Vendita	Agente	% Successo	% Efficienza	Num. Azioni
DIMOSTRAZIONE C/O CLIENTE	00001 VERDI ANTONIO	10,00%	0,00%	1,00
<b>Totale</b>	<b>DIMOSTRAZIONE C/O CLIENTE</b>	<b>10,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>1,00</b>
<i>Dettaglio per livello-agente da dt. ape: // a dt. ape.: // da dt. chius.: // a dt. chius.: //</i>				
Livello di Vendita	Agente	% Successo	% Efficienza	Num. Azioni
INCONTRO PER TRATTATIVA	00001 VERDI ANTONIO	30,00%	50,00%	2,00
<b>Totale</b>	<b>INCONTRO PER TRATTATIVA</b>	<b>30,00%</b>	<b>50,00%</b>	<b>2,00</b>
<i>Dettaglio per livello-agente da dt. ape: // a dt. ape.: // da dt. chius.: // a dt. chius.: //</i>				
Livello di Vendita	Agente	% Successo	% Efficienza	Num. Azioni
PREVENTIVO	00001 VERDI ANTONIO	45,00%	50,00%	2,00
<b>Totale</b>	<b>PREVENTIVO</b>	<b>45,00%</b>	<b>50,00%</b>	<b>2,00</b>
<i>Dettaglio per livello-agente da dt. ape: // a dt. ape.: // da dt. chius.: // a dt. chius.: //</i>				
Livello di Vendita	Agente	% Successo	% Efficienza	Num. Azioni
ORDINE	00001 VERDI ANTONIO	70,00%	100,00%	1,00
<b>Totale</b>	<b>ORDINE</b>	<b>70,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>1,00</b>

Figura 46

- **Stampa riepilogo:** Aggiunge una pagina di riepilogo complessivo (Totali) dei dati stampati.



Con il tasto **Excel** i dati di stampa sono importati in Excel in forma grafica. L'esportazione in Excel è la stessa per tutti e due gli ordinamenti (per questo **Agente-Livello** disabilita il bottone **Excel**).

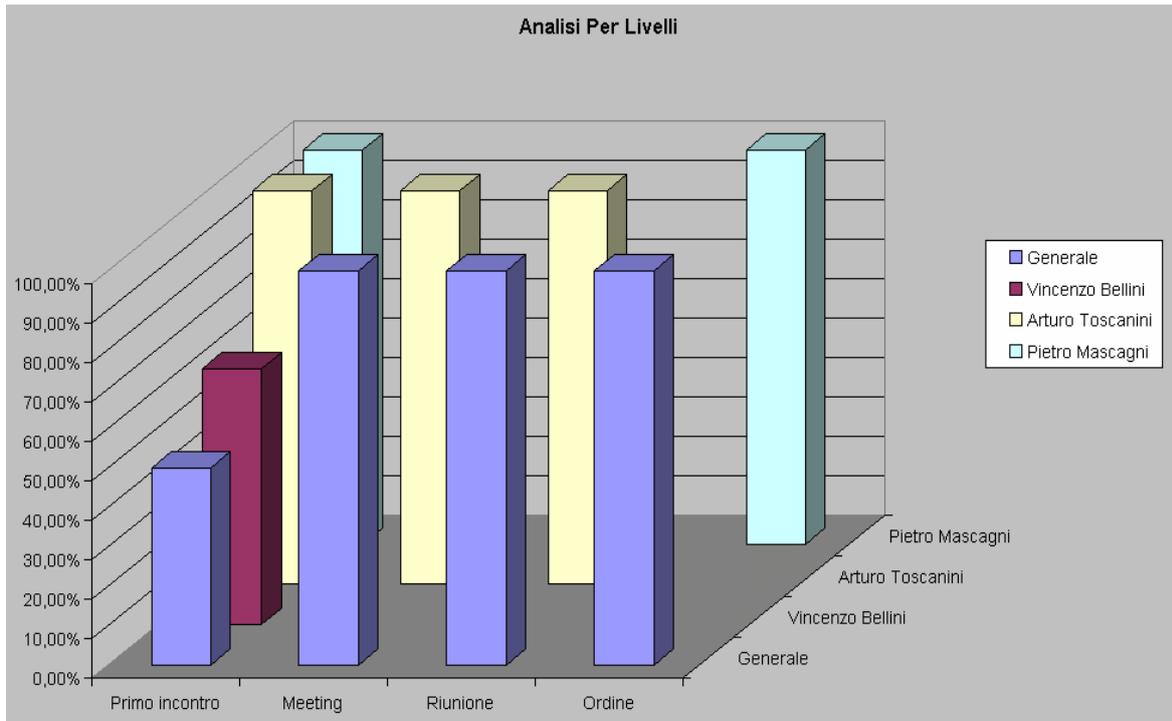


Figura 47

**Totale:** esegue le stesse funzioni della scelta **"Dettaglio + Stampa riepilogo"** stampando solo il riepilogo.

### 18.8.2. Stampa per periodo

Permette di valutare la capacità di concludere positivamente le Azioni Commerciali in rapporto al tempo complessivo impiegato. E' fornito il dettaglio per agente.

The screenshot shows the 'Stampa per Periodo' window with the following settings:

- Generali:**  Cliente,  Prospect. Fields for 'Da' and 'A' are present.
- Agente:** Fields for 'Da' and 'A'.
- Agente Attuale:** Fields for 'Da' and 'A'.
- Data inizio:** Fields for 'Da' and 'A' in DD/MM/YY format.
- Data chiusura prev.:** Fields for 'Da' and 'A' in DD/MM/YY format.
- Livello di vendita:** 'Da' and 'A' dropdowns set to 'TUTTI I LIVELLI'.
- Tipo Stampa:**  Dettaglio,  Totali.
- Utente:**  SIGLA,  Tutti.
- N. Giorni per Gruppo:** 30.
- Options:**  Includi Az. Comm. Scadute,  Stampa Riepilogo.
- Buttons:** Esegui, Nuovo, Salva, Excel, >Excel, Cerca+, Cerca, Guida, Fine.
- Input field:** IMMISSIONE, Inserire il codice del cliente iniziale.

Figura 48

I seguenti parametri permettono di selezionare, nell'intervallo **Da A**, le azioni commerciali da analizzare.

- **Cliente/Prospect .**
- **Livello di Vendita.**
- **Agente.**
- **AgenteAttuale.**
- **Data inizio .**
- **Data chiusura prev.**

**Cliente/Prospect:** se si usa un utente Agente le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- lo stesso agente indicato sull'utente.
- il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

**Agente:** se si usa un utente agente<sup>85</sup> il campo è disabilitato. Se gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Agente attuale:** se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>86</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella *Agenti*, nel campo **capozona**<sup>87</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente<sup>88</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Utente:** se configurata la gestione utenti permette di selezionare solo le azioni commerciali immesse dall'utente.

**Includi azioni commerciali scadute:** include nella statistica le azioni commerciali ancora aperte, la cui data di **Chiusura prevista** è minore della data di stampa odierna (data di sistema).

**Stampa riepilogo:** aggiunge una pagina di riepilogo complessivo (Totali) dei dati stampati.

**Giorni per gruppo:** determina in giorni l'ampiezza dei gruppi di suddivisione delle azioni commerciali.

---

<sup>85</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>86</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>87</sup> Vedi *Cap.33.pdf* al paragrafo 3.3.17.

<sup>88</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.



Stampa per periodi da cli.: a cli.: da agen.: a agen.: 19/11/2012

Esercizio: 2012

Dettaglio per periodi da dt. ape: // a dt. ape.: // da dt. chius.: // a dt. chius.: //

Livello : DIMOSTRAZIONE C/O CLIENTE						% Successo	10,00%	Numero Giorni per Gruppo	30
Agente	0 - 30	31 - 60	61 - 90	91 - 120	oltre 121				
00001 VERDI ANTONIO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%				
00001 VERDI ANTONIO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%				
<b>Liv : DIMOSTRAZIONE C/O CLIENTE</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>				
Livello : INCONTRO PER TRATTATIVA						% Successo	30,00%	Numero Giorni per Gruppo	30
Agente	0 - 30	31 - 60	61 - 90	91 - 120	oltre 121				
00001 VERDI ANTONIO	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%				
00001 VERDI ANTONIO	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%				
<b>Liv : INCONTRO PER TRATTATIVA</b>	<b>50,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>				
Livello : PREVENTIVO						% Successo	45,00%	Numero Giorni per Gruppo	30
Agente	0 - 30	31 - 60	61 - 90	91 - 120	oltre 121				
00001 VERDI ANTONIO	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%				
00001 VERDI ANTONIO	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%				
<b>Liv : PREVENTIVO</b>	<b>50,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>				
Livello : ORDINE						% Successo	70,00%	Numero Giorni per Gruppo	30
Agente	0 - 30	31 - 60	61 - 90	91 - 120	oltre 121				
00001 VERDI ANTONIO	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%				
00001 VERDI ANTONIO	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%				
<b>Liv : ORDINE</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>				

10000 NEW INTERGROSS SRL

1/1  
Mod. 1361/1.0

Figura 49

Il tasto **Excel** estrae la stampa secondo il seguente schema:

Agente	N.Az.	0 - 30	31 - 60	61 - 90	91 - 120	oltre 121	Livello	Livello Ven.	% Succ.	
VERDI ANTONIO	1	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1	DIMOSTRAZIONE C/O C	10,00%	
VERDI ANTONIO	2	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2	INCONTRO PER TRATT,	30,00%	
VERDI ANTONIO	2	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3	PREVENTIVO	45,00%	
VERDI ANTONIO	1	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4	ORDINE	70,00%	

Figura 50



Il bottone permette di visualizzare la rappresentazione grafica dei dati relativi al singolo livello di vendita

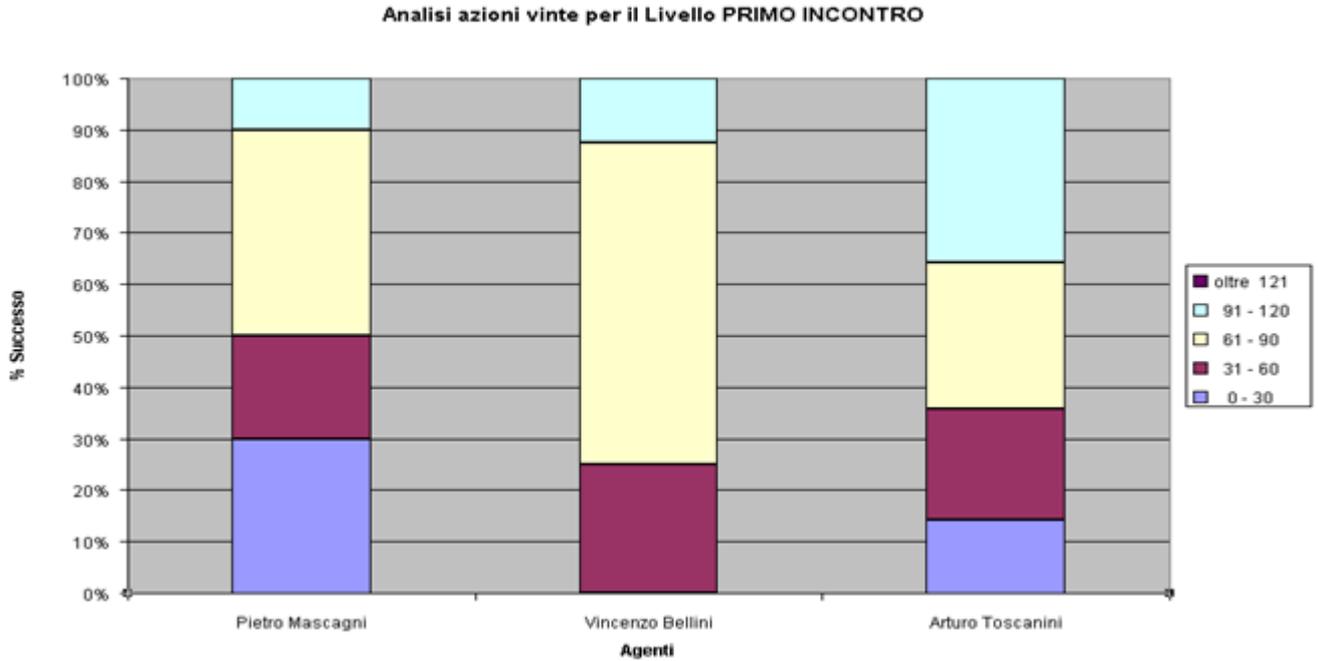


Figura 51

### 18.8.3 Stampa azioni positive

Questa funzione riepiloga le azioni commerciali concluse con successo. In particolare mette in relazione il tempo impiegato per concludere le azioni commerciali in modo positivo, con il numero complessivo delle azioni stesse e il totale dell'importo del venduto che rappresentano.

**Stampa Azioni Positive**

**Generali**

Cliente    Da     
 Prospect    A

**Agente**    **Agente Attuale**  
 Da     Da   
 A     A

**Data inizio**    **Data chiusura prev.**  
 Da / /     Da / /   
 A / /     A / /

N. Giorni per Gruppo   

Tot. Venduto in Migliaia di Euro  
 St. Note Az. Commerciali  
 St. Descrizione Az. Commerciale

**Utente**    **Stampa**  
 SIGLA     Totali  
 Tutti     Dettaglio

   Inserire il codice del cliente iniziale

Figura 52

I seguenti parametri permettono di selezionare, nell'intervallo **Da A**, le azioni commerciali da analizzare.

- **Cliente/Prospect .**
- **Agente.**
- **AgenteAttuale.**
- **Data inizio .**
- **Data chiusura prev.**



Stampa Azioni Positive importi in migliaia di Euro da cli.:FASHION a cli.:FASHION 20/11/2012

Esercizio: 2012

Periodo	Num. Az.	Tot. Venduto	Azione	Data In.	Data F.	Agente	Cliente
0 - 30	1,00	11,00	AZIONE2	02/11/2012	17/11/2012	00001 VERDIANTONIO	FASHION FASHION SAFE SRL
	1,00	11,00					

Figura 53

**Cliente/Prospect:** se si usa un utente Agente le ricerche e decodifiche saranno filtrate in modo da selezionare solo i clienti che hanno in anagrafica:

- lo stesso agente indicato sull'utente.
- il campo agente vuoto (cliente non assegnato)

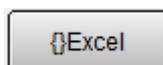
**Agente:** se si usa un utente agente<sup>89</sup> il campo è disabilitato. Se gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Agente attuale:** se si usa un utente agente con diritto di capozona<sup>90</sup> decodifiche e ricerche saranno filtrate in modo da selezionare solo gli agenti che hanno in tabella *Agenti*, nel campo capozona<sup>91</sup>, lo stesso agente indicato sull'utente. Se si usa un utente agente<sup>92</sup> oppure gli agenti non sono configurati il campo è disabilitato.

**Utente:** se configurata la gestione utenti permette di selezionare le azioni commerciali immesse dall'utente:

**N. Giorni per gruppo:** determina in giorni l'ampiezza dei gruppi di suddivisione delle azioni commerciali.

- **Totali:** da luogo alla stampa per totale e abilita l'importazione Excel con grafico.



Il tasto **Excel** estrae la stampa secondo il seguente schema

<sup>89</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>90</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

<sup>91</sup> Vedi Cap.03.03.pdf al paragrafo 3.3.17.

<sup>92</sup> Vedi il paragrafo 18.2.2 *Diritti Utente Azioni Commerciali* in questo stesso documento.

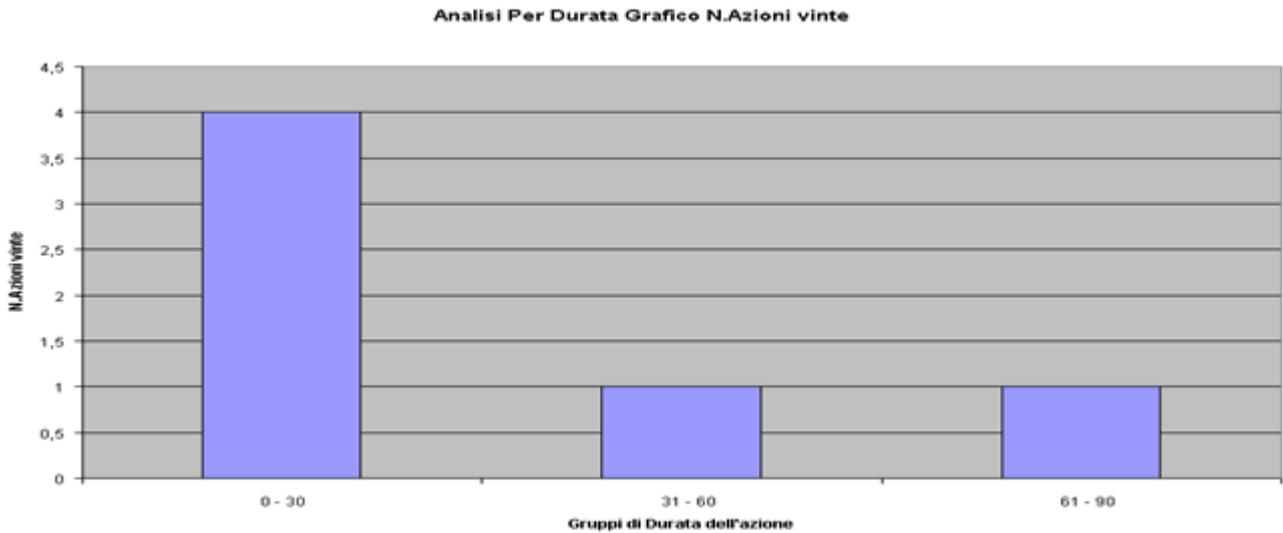


Figura 54

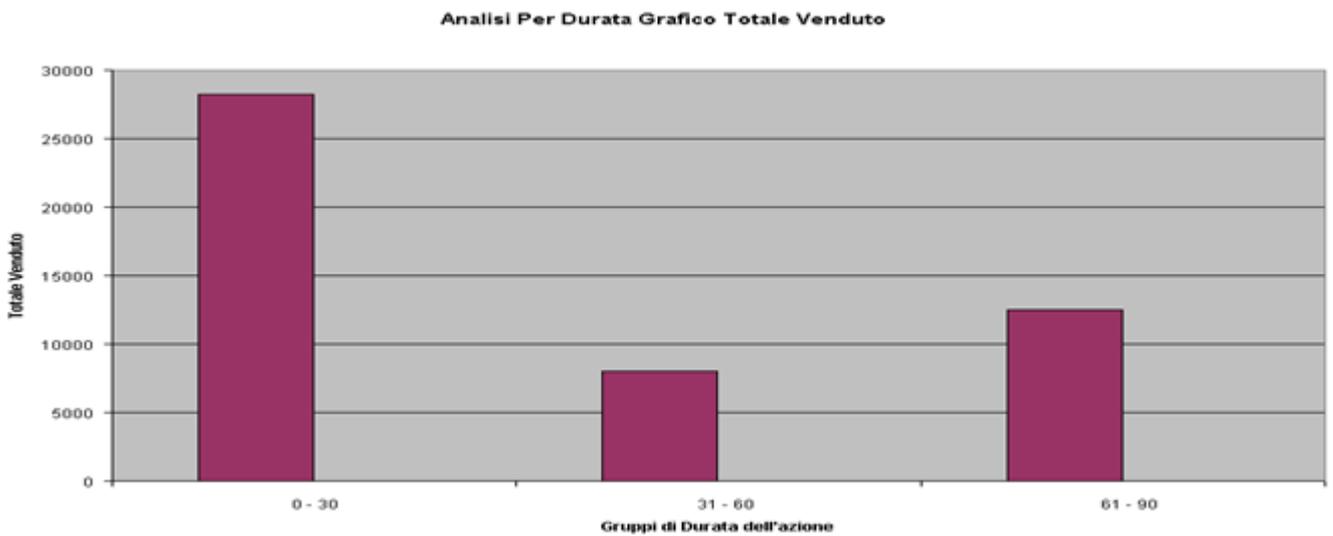


Figura 55

- **Dettaglio:** espone i dati della stampa a totale.

Stampa Azioni Positive							
Pag. 1 [Ditta: 00002 - 2004] Stampa Azioni Positive da cli.: a cli.:							
29/09/2004 Intergross Spa							
da agen.: a agen.: da dt. ape: / / a dt. ape.: / / da dt. chius.: / / a dt. chius.: / /							
Periodo	N. Az.	Totale Venduto	Data In.	Data fin.	Agente	Cliente	
0 - 30	1	4,800	22/09/2004	12/10/2004	04	Vincenzo Bellini	01
0 - 30	1	15,650	17/09/2004	07/10/2004	04	Vincenzo Bellini	01
0 - 30	1	20	17/09/2004	07/10/2004	04	Vincenzo Bellini	01
0 - 30	1	7,800	27/09/2004	17/10/2004	09	Pietro Mascagni	02
	4	28,270					
31 - 60	1	8,000	17/10/2004	06/12/2004	20	Amilcare Ponchielli	02
	1	8,000					
61 - 90	1	12,500	21/09/2004	10/12/2004	09	Pietro Mascagni	02
	1	12,500					

- **St. Descrizione Az. Commerciali:** aggiunge la descrizione dell'azione commerciale



Stampa Azioni Positive importi in migliaia di Euro da cli.:FASHION a cli.:FASHION 20/11/2012

Esercizio: 2012

*da agen.: a agen.: da dt. ape: // a dt. ape: // da dt. chius.: // a dt. chius.: //*

Periodo	Num. Az.	Tot. Venduto	Azione	Data In.	Data F.	Agente	Cliente
0 - 30	1,00	11,00	AZIONE2 VENDITA CALZATURE VARIO TIPO	02/11/2012	17/11/2012	00001 VERDI ANTONIO	FASHION FASHION.SAFE SRL
	<b>1,00</b>	<b>11,00</b>					

Figura 56

- **St. Note Az. Commerciali:** aggiunge alla stampa a dettaglio una riga di stampa per ogni nota riempita di ogni azione commerciale



Stampa Azioni Positive importi in migliaia di Euro da cli.:FASHION a cli.:FASHION 20/11/2012

Esercizio: 2012

*da agen.: a agen.: da dt. ape: // a dt. ape: // da dt. chius.: // a dt. chius.: //*

Periodo	Num. Az.	Tot. Venduto	Azione	Data In.	Data F.	Agente	Cliente
0 - 30	1,00	11,00	AZIONE2 VENDITA CALZATURE VARIO TIPO	02/11/2012	17/11/2012	00001 VERDI ANTONIO	FASHION FASHION.SAFE SRL
	<b>1,00</b>	<b>11,00</b>					

Figura 57