

Analisi delle vendite con Excel

E' un corso dedicato a chi si occupa di problematiche relative all'Analisi e la Gestione dei Dati di Vendita.

Il Reporting delle vendite, infatti, è la chiave del successo, soprattutto per quelle aziende che si trovano in una fase critica della loro esistenza.

Purtroppo vendere, spesso, non basta: occorre sempre più capire con grande precisione cosa si vende, chi sono i nostri clienti e come li abbiamo conquistati.

Nella Direzione Vendite, un uso efficiente di Excel determina un drammatico aumento della produttività individuale e della capacità di leggere che cosa si nasconde dietro i dati di vendita e quali dinamiche spingono verso una certa direzione.

Fare un buon Reporting, pertanto, diventa cruciale nella misura in cui il Management è in grado di interpretare i segnali e intraprendere tempestivamente delle azioni di Marketing mirate a promuovere un certo andamento o arginare un determinato effetto.

I temi trattati sono riassumibili come segue:

- misurare la performance in rapporto agli obiettivi;
- individuare trend e anomalie nell'andamento dei ricavi;
- tecniche di budgeting e forecasting;
- adozione di un modello rolling quale strumento di controllo;
- gestione dei dati di sell-in e sell-out in realtà multinazionali e multiprodotto.

Sotto il profilo tecnico della realizzazione dei modelli Excel, invece, verranno evidenziati alcuni dei problemi tipici di chi si trova a dover gestire i dati di vendita confezionando Report da presentare al Top Management.

Tra questi elementi troviamo i seguenti:

- creare un Reporting settimanale partendo dalla data di vendita;
- trovare i dati a prescindere dalla loro disposizione nei fogli (orizzontale o verticale);
- unire dati provenienti da fonti diverse facendoli confluire in un Report esteticamente presentabile;
- calcolare una media mobile automaticamente, anche quando i dati sono a cavallo tra un anno e l'altro.