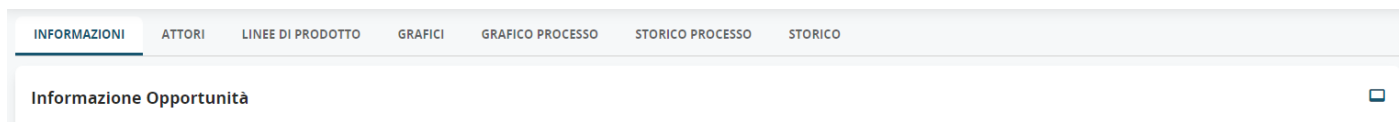


## 9.4 Budget

Il modulo Opportunità mostra informazioni relative all'andamento della stessa in relazione con altri oggetti collegati. Il modulo Budget è navigabile attraverso le tab che si presentano come in figura:



Il tab Informazioni riguarda direttamente l'opportunità, mentre le altre schede sono relative al Budget.

- **Attori:** se inseriti, sono dati relativi a contatti, partner e concorrenti, utili per la fase di trattativa. Possono essere aggiunti come nuovi oppure selezionati se già presenti in CRM, e sono profilabili secondo il loro ruolo nella trattativa.
- **Altri contatti:** se inseriti, sono i contatti (anche di aziende diverse) collegati all'opportunità.
- **Partner:** se inseriti, sono le aziende che hanno un rapporto di partnership con l'azienda che rappresenta un'opportunità di vendita.
- **Concorrenti:** se inseriti, rappresentano uno o più concorrenti (Aziende con campo Tipo = Concorrente) legati all'opportunità di vendita. Anche in questo caso possono essere selezionate dal database del CRM oppure aggiunte come nuove.

INFORMAZIONI

ATTORI

LINEE DI PRODOTTO



GRAFICI

GRAFICO PROCESSO



STORICO PROCESSO

STORICO

Contatti dell'azienda principale

Nome	Email	Telefono	Principale	Ruolo
 Elizabeth Brown	test123123@gmail.com	(741) 842-5067	No	
 THOMAS ERNOLDER	test123test@gmailtest123.com	(931)81750154	No	

Altri contatti

Nome	Email	Telefono	Principale	Ruolo
  Margaret Moore	test123@test123outlook.com	(656) 090-5243	No	

Partner

Concorrenti

Seleziona Contatto

Aggiungi Contatto

Seleziona Partner

Aggiungi Partner

Seleziona Concorrente

Aggiungi Concorrente

**Linee di prodotto:** informazioni su ammontare e margini di guadagno organizzate per linee di prodotto. I prodotti sono quelli inclusi nell'ordine di vendita o nel preventivo collegati, raggruppati come stabilito nel modulo Linee di Prodotto. L'ammontare è la somma dei valori economici di tutti i prodotti presenti nell'opportunità appartenenti a una determinata linea. Il margine viene calcolato, sempre per linea, basandosi sulla differenza tra il prezzo di vendita del prodotto e il suo costo. Il margine viene espresso in percentuale ed è calcolato facendo una media pesata dei prodotti presenti nella linea di appartenenza. La formula utilizzata per calcolare il margine è:  $[SOMMA(prezzi) - SOMMA(costi)] / SOMMA(prezzi)$ . Il costo di ogni prodotto deve essere definito nella relativa scheda tramite il campo Costo unitario.

Informazioni	Attori	<b>Linee di prodotto</b>	Grafici	Storico
--------------	--------	--------------------------	---------	---------

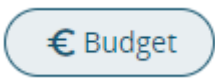
Linee di prodotto per il preventivo AZIENDA AGRICOLA BARBERA S. S. DI MARILENA BARBERA & C.			
Linea di prodotto	Prodotti	Ammontare	Margine
TEST linea prodotti	2	50,00	
None	1	158,00	-328%
Totale	3	208,00	-225%

I valori si intendono al netto di tasse, spese e arrotondamenti

**Grafici:** rappresentano lo storico ammontare dei diversi rapporti avvenuti attraverso l’opportunità di vendita.

vtenext prevede anche funzionalità di gestione generale del budget in base alle informazioni contenute in Opportunità, Prodotti, Linee di prodotto, Preventivi e Ordini di Vendita. Alcuni valori presenti in questi moduli andranno ad alimentare il report Budget per linee di prodotto (Budget by Product Line) contenuto nella cartella Budget nel modulo Reports.

E’ possibile accedervi direttamente cliccando sul pulsante “Budget” presente nel menu delle Opportunità.



Tale report permette di avere una visione immediata della propria situazione commerciale, organizzata per periodo di tempo.

E’ possibile navigare i dati per anno, semestre, quadrimestre, trimestre o per mese. Vengono presentati i seguenti dati:

- **Budget:** informazione stabilita nell’apposito campo YearlyBudget contenuto all’interno delle istanze del modulo Linee di prodotto.
- **Best:** somma degli ammontare delle opportunità che hanno una probabilità di chiusura di almeno 70%.
- **Forecast:** somma degli ammontare delle opportunità che hanno una probabilità di chiusura di almeno 80%.
- **Worst:** somma degli ammontare delle opportunità che hanno una probabilità di chiusura di almeno 90%.
- **Ordini chiusi:** somma degli ammontare relativa agli ordini di vendita chiusi.
- **Delta Budget:** differenza tra il budget definito nella relativa linea di prodotto e l’ammontare degli ordini di vendita, sempre relativo alla medesima linea di prodotto. In sostanza esprime quanto rimane per raggiungere il budget previsto.

Per default il report presenta le informazioni organizzate per linea di prodotto. E’ tuttavia possibile organizzarle anche per utente assegnatario dell’opportunità.

**Riassumendo la questione Budget:**

Le colonne Best, Forecast, Worst vengono quindi conteggiate in base alla % di probabilità di chiusura dell'opportunità.  
Per essere conteggiata nella colonna "Best", l'opportunità deve avere una probabilità di almeno

70% di chiusura, per essere conteggiata nella colonna "Forecast", almeno l'80% e per comparire nella colonna "Worst", deve essere almeno al 90%.

<https://www.youtube.com/embed/hQXJZdZ6kmU>

---

Revision #1

Created 21 June 2024 08:34:58 by Admin

Updated 21 June 2024 08:34:58 by Admin