

13.1.3 Esempi di Report

Avanzati

All'interno di questo paragrafo approfondiremo alcuni dei set-up già introdotti in precedenza e analizzeremo alcuni passaggi del wizard di creazione dei report che non erano stati trattati.

A differenza del capitolo precedente, non verrà illustrata nuovamente la procedura completa di creazione di un report, poiché tale processo è già stato descritto in dettaglio. Ci concentreremo invece su funzionalità e configurazioni più avanzate, presentandole attraverso esempi pratici che potranno risultare utili nella realizzazione di report più complessi e strutturati rispetto a quelli di base.

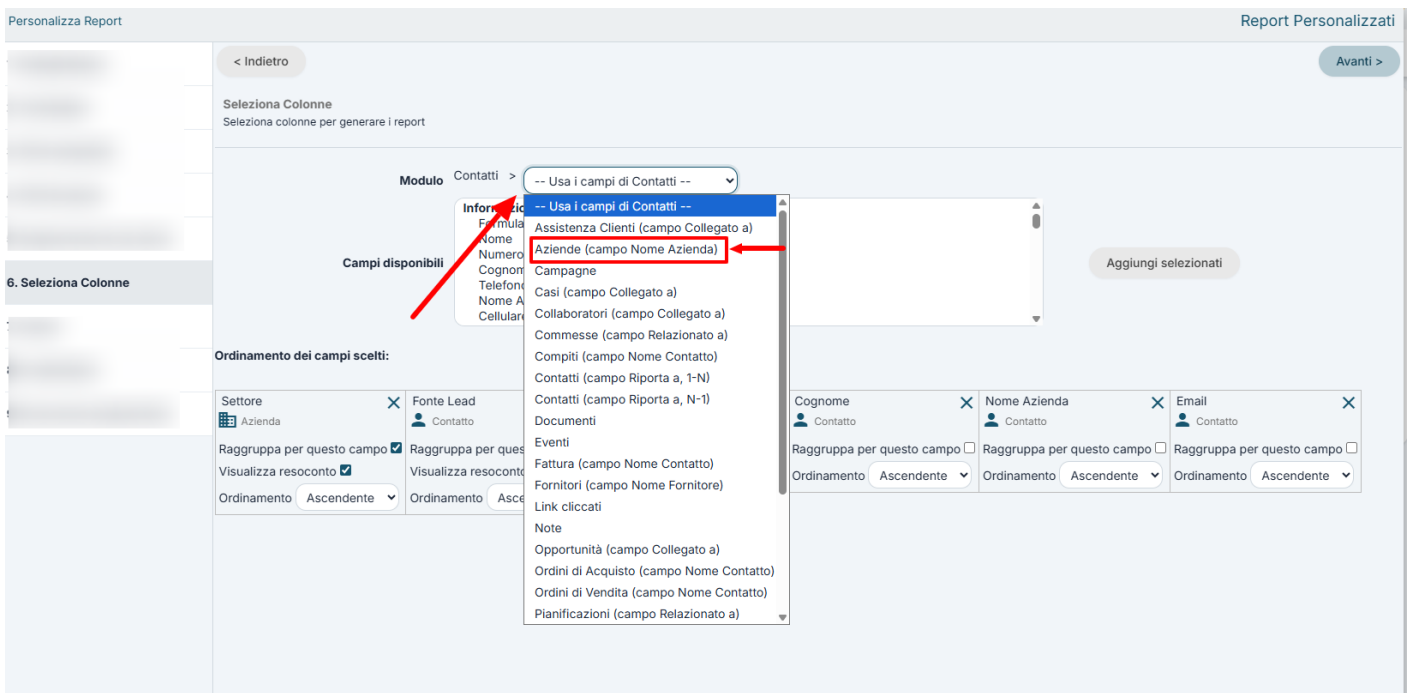
Gli esempi riportati in questo capitolo hanno finalità puramente illustrative e non sono necessariamente rappresentativi di casi reali.

Ogni realtà aziendale e ogni progetto presentano infatti caratteristiche, dati e obiettivi specifici, rendendo impossibile definire esempi pratici che possano adattarsi a tutte le esigenze operative.

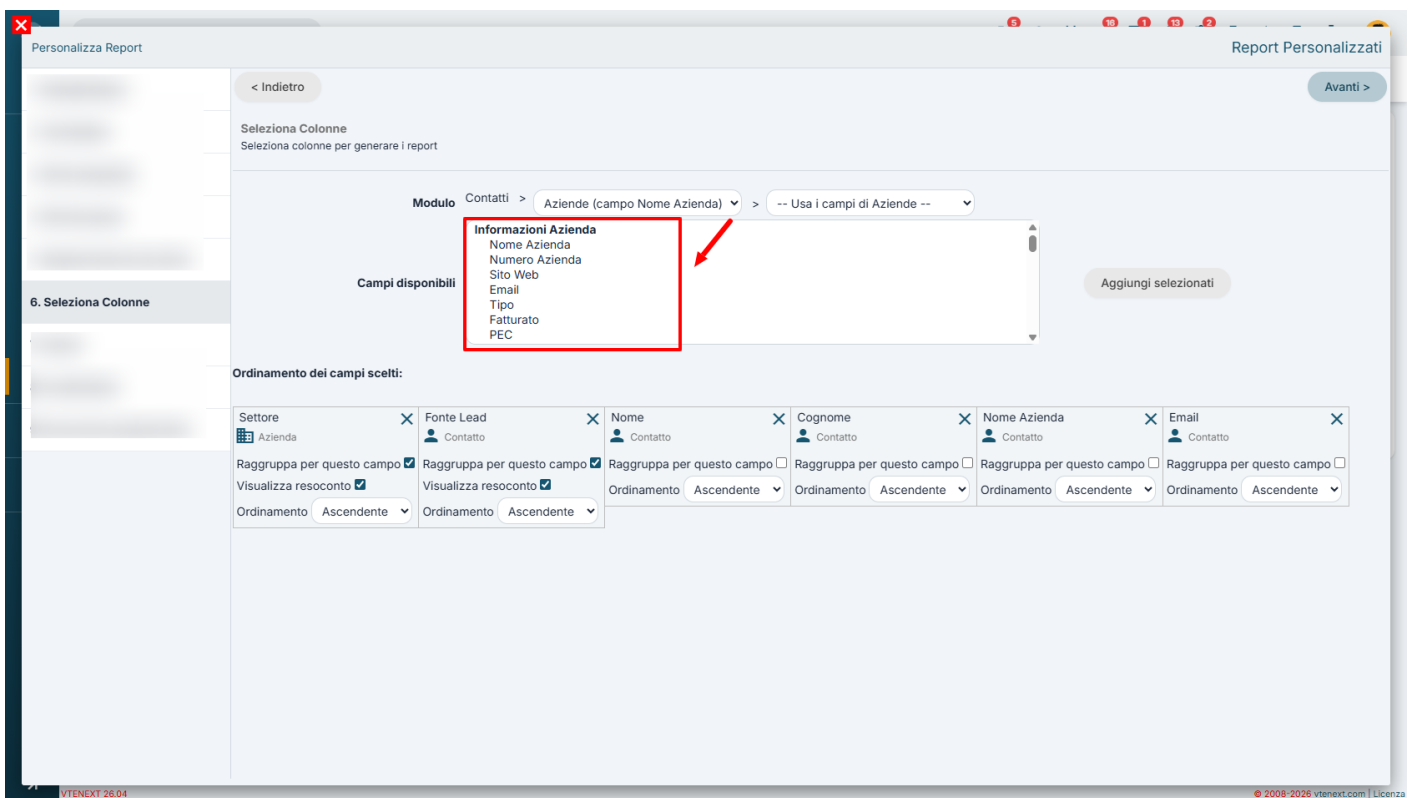
La presente guida non vuole quindi fornire indicazioni su quali campi utilizzare o su come strutturare i report per uno specifico contesto aziendale, ma intende esclusivamente illustrare le funzionalità del modulo Reports e le principali modalità di utilizzo dello strumento.

Come selezionare i campi dei moduli relazionati

Per selezionare, partendo dal modulo "Contatti", informazioni provenienti dall'azienda collegata, è possibile utilizzare il riquadro presente in alto a destra, nel quale vengono mostrate le relazioni disponibili.



Una volta selezionata la relazione desiderata, nel riquadro inferiore compariranno i campi del modulo correlato, che potranno quindi essere utilizzati all'interno del report.



Combinare informazioni provenienti da moduli diversi consente di realizzare report e statistiche più avanzate, utili per esempio ad analizzare l'andamento delle attività commerciali e monitorare i processi aziendali.

Alcuni esempi di report:

- Elenco delle aziende con il numero di contatti associati, combinando le informazioni dei moduli "Aziende" e "Contatti".
- Numero di visite effettuate per cliente, combinando le informazioni dei moduli "Aziende" e "Report Visita".
- Numero di chiamate effettuate per cliente, combinando le informazioni dei moduli "Aziende" e "Calendario".
- Analisi della gestione delle opportunità commerciali, combinando i moduli "Aziende", "Opportunità" e "Preventivi" per monitorare l'avanzamento delle trattative e il tasso di conversione.
- Valore delle opportunità generate per "fonte Lead", combinando i moduli "Lead", "Opportunità" e "Ordini di Vendita".
- Tempo medio di chiusura delle trattative, combinando i moduli "Opportunità", "Preventivi" e "Ordini di Vendita".

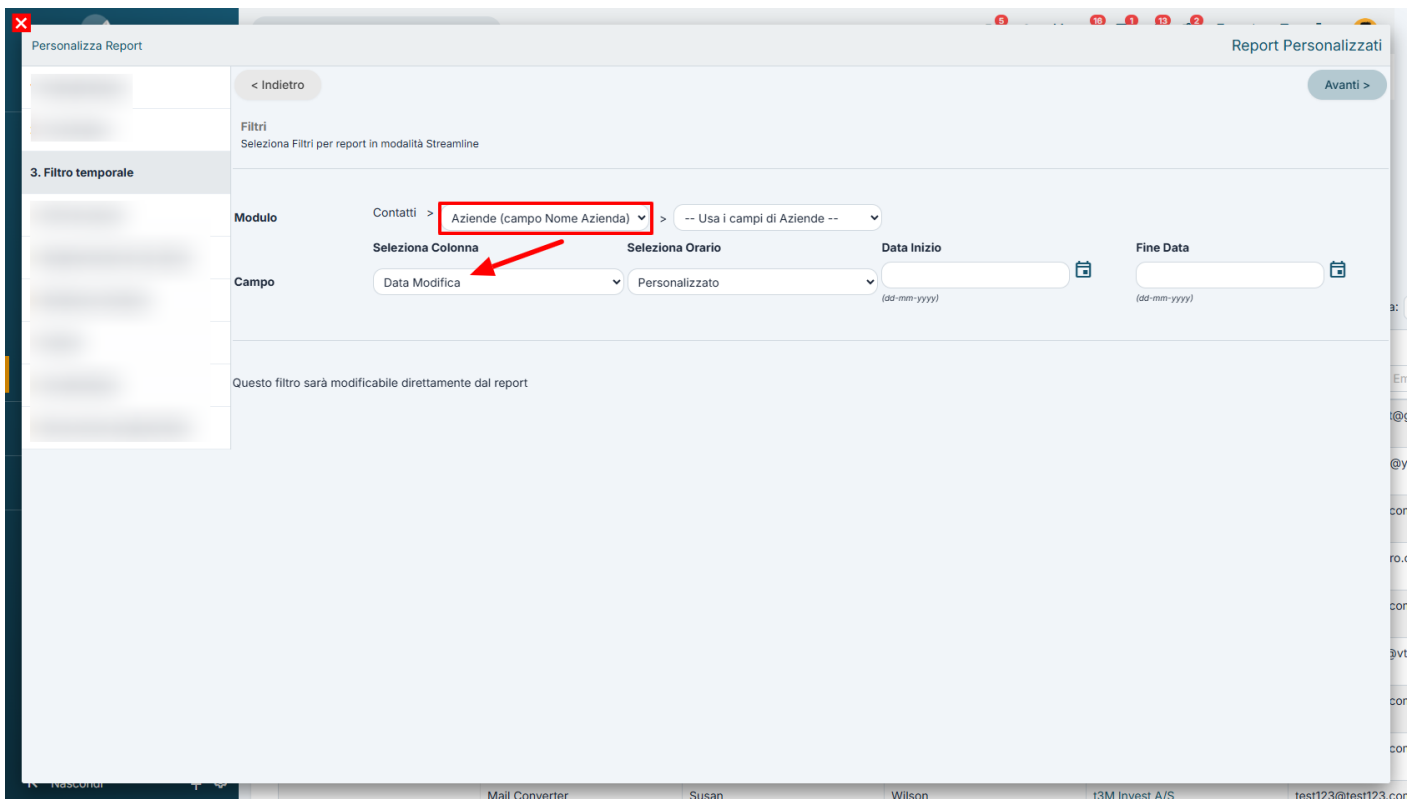
Filtri avanzati e temporali applicati ai moduli relazionati

Per entrambe le tipologie di filtro (Filtri Avanzati e Filtri Temporali), la logica di configurazione è la medesima.

Per prima cosa è necessario selezionare il modulo dal quale si desidera utilizzare un campo (ad esempio Aziende).

The screenshot shows the 'Personalizza Report' interface. On the left, there is a sidebar with a '3. Filtro temporale' section. The main area is titled 'Filtri' and 'Seleziona Filtri per report in modalità Streamline'. A dropdown menu is open for 'Modulo', showing 'Contatti > -- Usa i campi di Contatti --'. Below it, the 'Campo' dropdown is open, displaying a list of fields. The field 'Aziende (campo Nome Azienda)' is highlighted with a red box. Other fields in the list include 'Assistenza Clienti (campo Collegato a)', 'Campagne', 'Casi (campo Collegato a)', 'Collaboratori (campo Collegato a)', 'Commesse (campo Relazionato a)', 'Compiti (campo Nome Contatto)', 'Contatti (campo Riporta a, 1-N)', 'Contatti (campo Riporta a, N-1)', 'Documenti', 'Eventi', 'Fattura (campo Nome Contatto)', 'Fornitori (campo Nome Fornitore)', 'Link cliccati', 'Note', 'Opportunità (campo Collegato a)', 'Ordini di Acquisto (campo Nome Contatto)', 'Ordini di Vendita (campo Nome Contatto)', and 'Pianificazioni (campo Relazionato a)'. To the right of the dropdowns, there are input fields for 'Data Inizio' and 'Fine Data', both with calendar icons and the format '(dd-mm-yyyy)'. At the top right, there is a 'Report Personalizzati' header and an 'Avanti >' button.

Successivamente, nel riquadro inferiore, verranno mostrati tutti i campi compatibili appartenenti al modulo selezionato.



Qui esempi di logiche di filtro da utilizzare nei "filtri temporali":

- Aziende che hanno almeno un'Opportunità con Data prevista di chiusura nel mese corrente.
- Aziende che hanno almeno un Preventivo creato negli ultimi 30 giorni.
- Aziende che hanno almeno una Fattura emessa nell'ultimo trimestre.
- Contatti collegati a un'Opportunità creata negli ultimi 60 giorni.
- Lead collegati ad almeno un Compito con scadenza entro i prossimi 7 giorni.
- Aziende che hanno almeno un Ticket aperto negli ultimi 30 giorni.
- Aziende che hanno almeno un Ordine di Vendita inserito nell'ultimo anno.

Qui esempi di logiche di possono da utilizzare nei "filtri temporali":

- Aziende che hanno almeno un'Opportunità con Importo superiore a €50.000.
- Aziende che hanno almeno un'Opportunità con Stadio uguale a *Trattativa*.
- Aziende che hanno almeno un Preventivo con Stato uguale a *Accettato*.
- Aziende che hanno almeno una Fattura con Importo totale superiore a €10.000.
- Aziende che hanno almeno un Ticket con Priorità uguale a *Alta*.
- Contatti collegati a un'Opportunità con Probabilità di chiusura superiore all'80%.
- Contatti collegati a un'Azienda appartenente al settore *Metalmeccanico*.

Selezionare i record non relazionati a un determinato modulo

All'interno dello Step "4 - Filtri avanzati" è possibile configurare una condizione che consente di estrarre tutti i record del modulo di partenza che non risultano collegati a un determinato modulo relazionato.

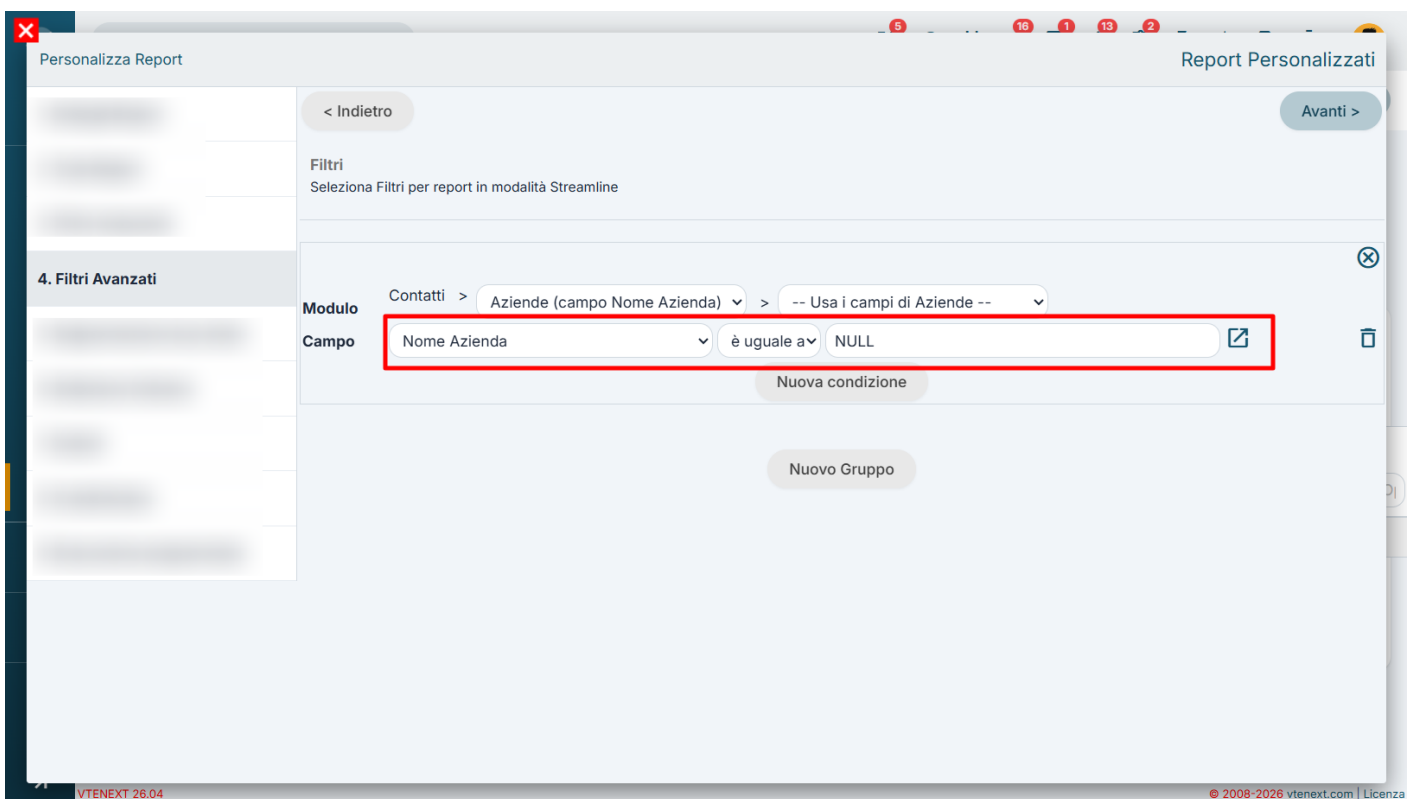
Questa funzionalità è particolarmente utile, ad esempio, per individuare:

- aziende senza opportunità;
- aziende senza contatti;
- contatti non collegati ad alcuna azienda;
- prodotti non presenti in alcun ordine di vendita.

Per ottenere questo risultato è sufficiente selezionare un qualsiasi campo appartenente al modulo relazionato e impostare, nell'ultima colonna della condizione, l'operatore "NULL".

In questo modo il report estrarrà tutti i record del modulo principale che non presentano alcuna relazione con il modulo selezionato.

Di seguito è riportato un esempio di configurazione della condizione.



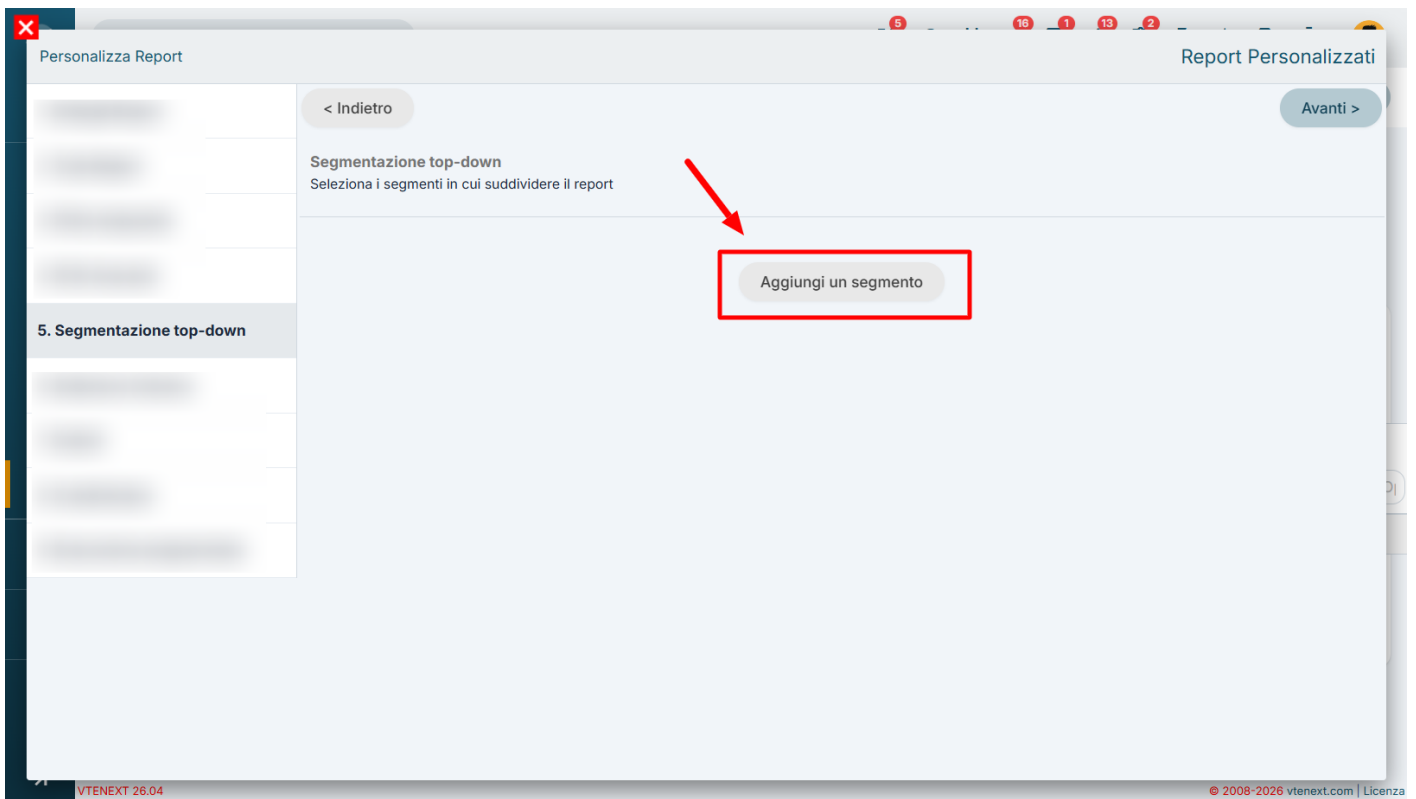
Esempi di utilizzo della segmentazione Top-Down

All'interno di questo step è possibile creare dei segmenti basati su una o più condizioni.

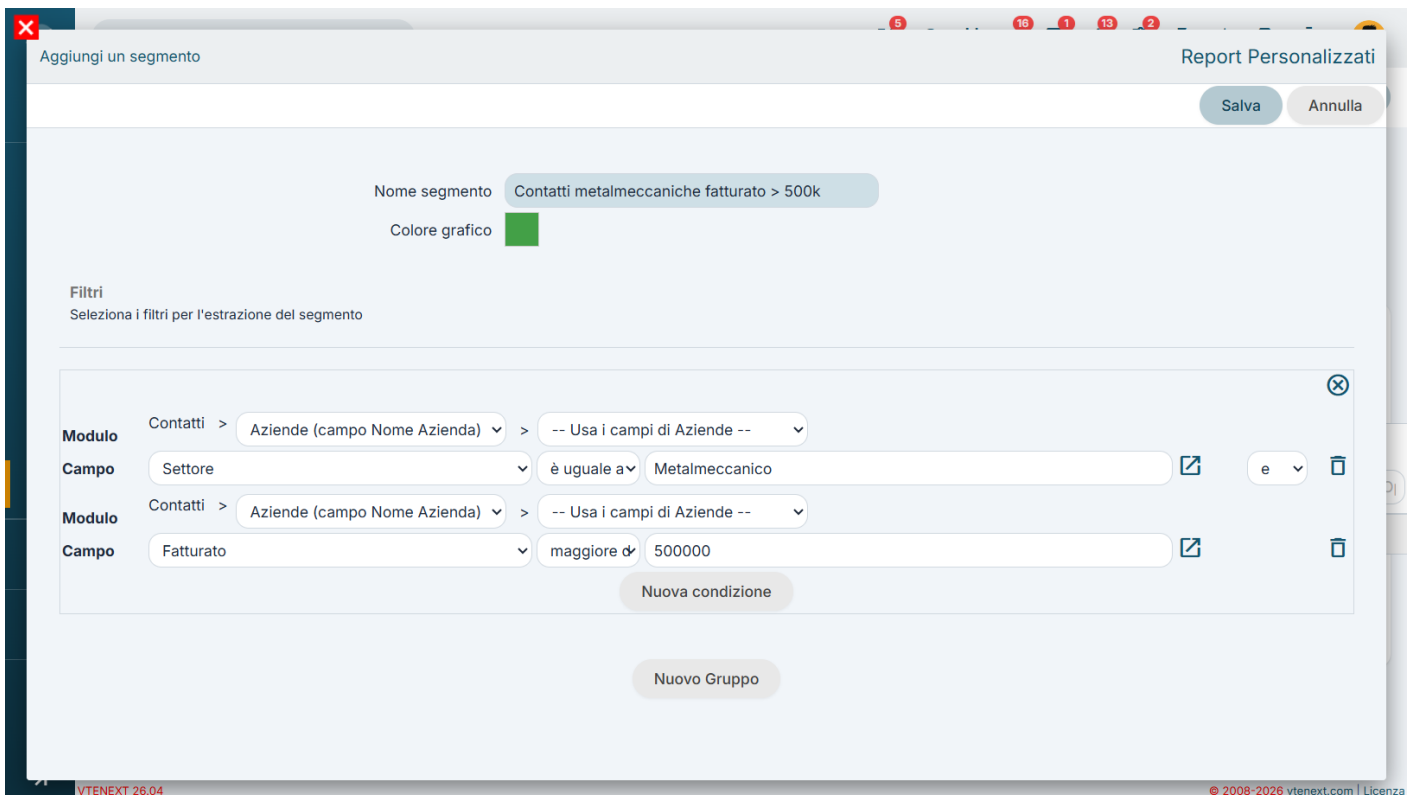
In questo modo è possibile classificare i record estratti dal report in segmenti differenti, in base al soddisfacimento di specifiche condizioni definite dall'utente.

La segmentazione consente quindi di aggregare i dati secondo uno o più criteri personalizzati, rendendo più semplice la realizzazione di grafici e analisi comparative.

Per aggiungere un nuovo segmento basta cliccare il pulsante "aggiungi segmento"

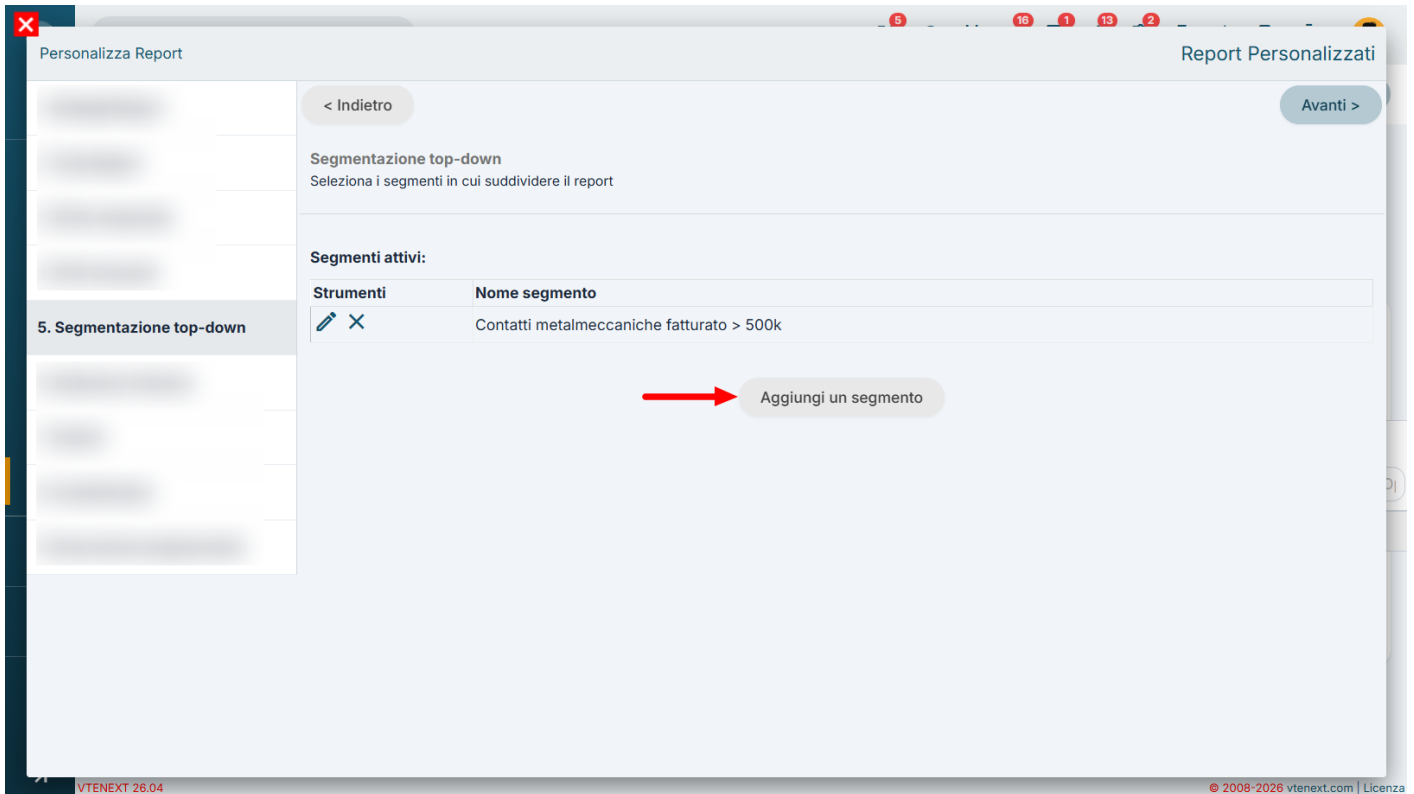


In questo esempio stiamo creando un segmento che identifica tutti i contatti appartenenti ad aziende del settore metalmeccanico con un fatturato superiore a €500.000. In questo modo sarà possibile raggruppare tali contatti all'interno dello stesso segmento e analizzarli separatamente rispetto agli altri presenti nel report.



Una volta completata la configurazione del segmento, fare clic sul pulsante "Salva" per memorizzarlo.

È possibile creare e aggiungere segmenti all'interno dello stesso report, così da classificare e confrontare i dati secondo differenti criteri definiti dall'utente.



È importante sottolineare che i segmenti non rappresentano dei filtri, ma una modalità di classificazione dei record restituiti dal report.

Questo significa che, se nei passaggi precedenti (filtri avanzati e filtri temporali) si definiscono i criteri per poter limitare il numero dei record presenti, i segmenti servono a suddividerle in gruppi in base alle condizioni definite.

I record che non soddisfano le condizioni di alcun segmento non verranno esclusi dal report, ma saranno automaticamente inseriti nel segmento nullo, identificato dal simbolo "-".

In questo modo il report mostrerà sempre tutti i record estratti, distinguendo quelli appartenenti ai segmenti definiti da quelli che non rientrano in alcuna delle classificazioni configurate. In particolare la colonna segmento viene aggiunta all'interno del tab "Report" e "Riassuntivo" come prima colonna e come primo criterio di aggregazione dati.

Di seguito sono riportati alcuni esempi pratici di utilizzo della funzionalità di segmentazione.

- Suddivisione delle opportunità in base ai giorni di chiusura (utilizzando, ad esempio, un campo "giorni chiusura").
 - da 1 a 30 giorni;
 - da 31 a 50 giorni;
 - da 51 a 100 giorni;
 - oltre 100 giorni.
- Segmentazione dei Lead in base all'ultima data di contatto (utilizzando, ad esempio, un campo "Ultima data di contatto" presente nell'anagrafica).

In questo modo è possibile ottenere grafici che mostrino:

- Lead non contattati da oltre 120 giorni;
 - Lead non contattati da oltre 60 giorni;
 - Lead non contattati da oltre 30 giorni.
-
- Classificazione dei clienti in base al fatturato
 - fino a €10.000;
 - da €10.001 a €50.000;
 - oltre €50.000.
-
- Segmentazione dei ticket in base ai tempi di risoluzione
 - risolti entro 24 ore;
 - risolti tra 1 e 3 giorni;
 - risolti oltre 3 giorni.
-
- Creazione di gruppi di clienti sulla base di più condizioni
È possibile definire segmenti utilizzando contemporaneamente più criteri. Ad esempio:
 - clienti con fatturato superiore a €100.000 e sede nella regione Lazio;
 - clienti con almeno una opportunità aperta e nessun contatto negli ultimi 90 giorni;
 - aziende appartenenti a uno specifico settore e con più di 50 dipendenti.
-
- Confronto dell'andamento di un cliente tra anni differenti
La segmentazione permette di confrontare, ad esempio:
 - il fatturato dello stesso cliente tra due anni consecutivi;
 - il numero di opportunità aperte in anni differenti;
 - l'evoluzione delle vendite nel tempo.
-
- Confronto dell'andamento delle vendite di un prodotto
È possibile creare segmenti per confrontare:
 - le vendite dello stesso prodotto tra anni differenti;
 - le quantità vendute per anno.

Revision #27

Created 2026-06-30 10:27:25 UTC by Alberto

Updated 2026-07-03 15:36:02 UTC by Admin