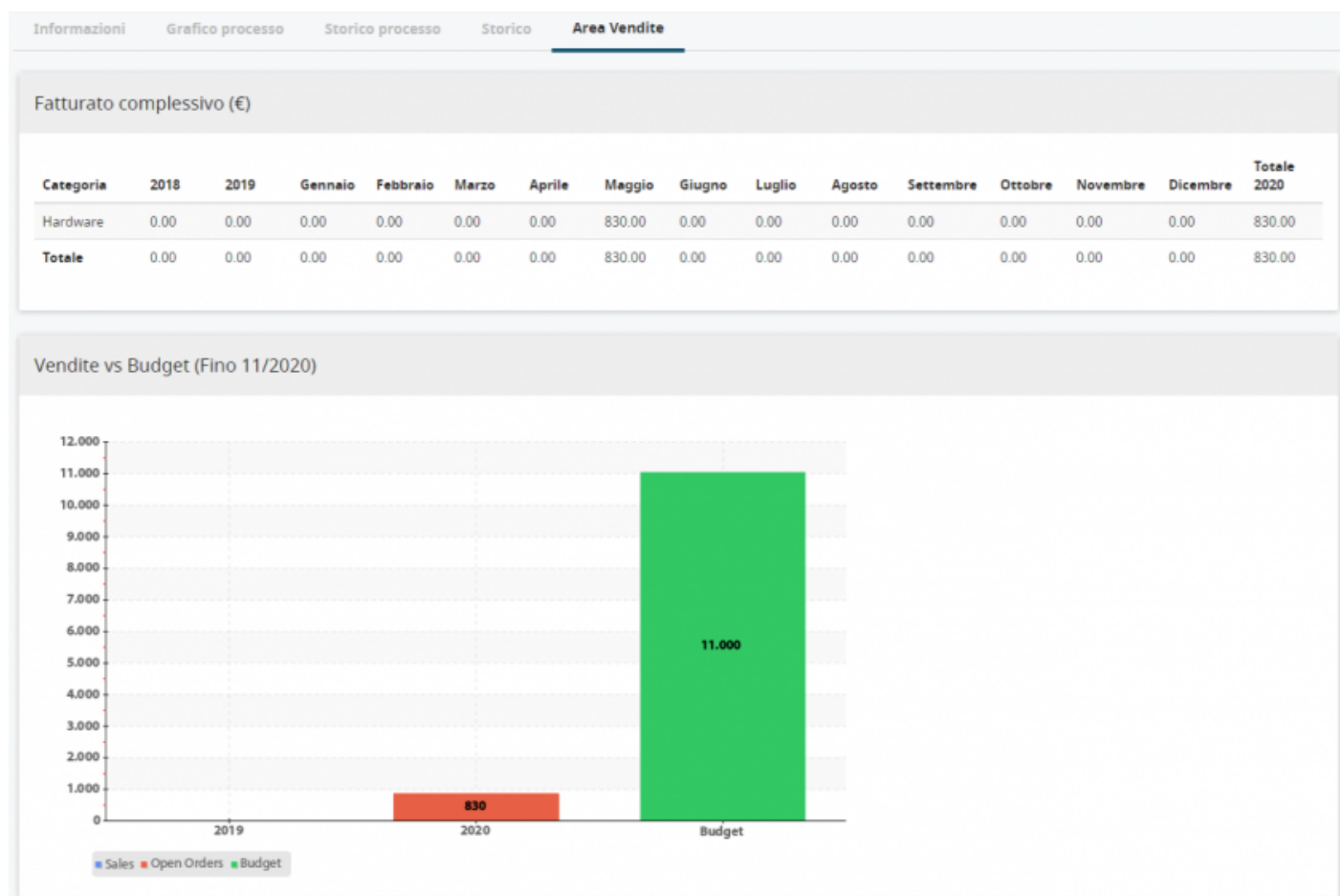


Come cambia l'anagrafica Aziende grazie ad Analytics



Grazie al modulo **Analytics**, anche la scheda **Azienda**, si equipaggia con una nuova tab denominata **Area Vendite**. Vengono dunque visualizzati i dati relativi al **Fatturato complessivo** ed un grafico delle **Vendite vs Budget**.

Fatturato complessivo: fatturato suddiviso per mese dell'anno corrente, più fatturato totale dei due anni precedenti, calcolato in base alle categorie prodotto vendute a quello specifico cliente.

Vendite vs Budget: grafico che visualizza, partendo da sinistra, il fatturato generato nell'anno precedente e nell'anno attuale, direttamente con quel cliente. Il tutto viene sempre raffrontato al totale budget da raggiungere in quell'anno, ma visualizzato fino al mese corrente. In questo modo, c'è la possibilità di visualizzare quanto quel cliente contribuisce commercialmente al raggiungimento del budget.