

3 RAGIONI PER NON AUMENTARE IL FATTURATO

1 RAGIONE: ATTENZIONE AGLI INSOLUTI

IL CREDITO CHE CONCEDIAMO AI CLIENTI E' RISCHIOSO FINO A QUANDO NON E' INCASSATO.

POSSIAMO PRENDERE ALCUNE PRECAUZIONI:

CONCEDERE SCONTI PER FARCI PAGARE PRIMA

VALUTARE L'AFFIDABILITA' DEI CLIENTI

DEFINIRE UN IMPORTO DI FIDO PER I CLIENTI, COME FANNO LE BANCHE

SCONTARE PRO SOLUTO LE FATTURE



2° RAGIONE: IL CREDITO AUMENTA IL CAPITALE CIRCOLANTE

LA DILAZIONE DI PAGAMENTO CHE CONCEDIAMO AI CLIENTI HA UN IMPATTO FINANZIARIO: IN QUESTA TABELLA SI VEDE IL COSTO DI UN CREDITO DI 1.000.000 DI EURO AL VARIARE DEL COSTO DEL CAPITALE E DEI TEMPI DI DILAZIONE

C O S T O		GIORNI DI PAGAMENTO							
		30	60	90	120	150	180	210	
C A P I T A L E	6,0%	4.932	9.863	14.795	19.726	24.658	29.589	34.521	
	7,0%	5.753	11.507	17.260	23.014	28.767	34.521	40.274	
	7,5%	6.164	12.329	18.493	24.658	30.822	36.986	43.151	
	8,0%	6.575	13.151	19.726	26.301	32.877	39.452	46.027	
	8,5%	6.986	13.973	20.959	27.945	34.932	41.918	48.904	
	9,0%	7.397	14.795	22.192	29.589	36.986	44.384	51.781	
	9,5%	7.808	15.616	23.425	31.233	39.041	46.849	54.658	
	10,0%	8.219	16.438	24.658	32.877	41.096	49.315	57.534	
	10,5%	8.630	17.260	25.890	34.521	43.151	51.781	60.411	
	11,0%	9.041	18.082	27.123	36.164	45.205	54.247	63.288	
11,5%	9.452	18.904	28.356	37.808	47.260	56.712	66.164		

3° RAGIONE: LA REDDIVITA' DEL FATTURATO

NON TUTTI I CLIENTI E NON TUTTI I PRODOTTI SONO REDDITIZI. SI PUO' CALCOLARE IL ROI DI CIASCUN PRODOTTO....

Prodotto	Vendite	Inventario	margine	Indice Rotazione (1 / 3)	Redditività Investimenti (ROI)
SIEBE	43.844,20	1.110,05	123,57%	39,50	4880,61%
E-SWITCH	24.744,00	784,00	76,83%	31,56	2424,70%
z-GE_LIGTHING	12.198,15	605,76	76,20%	20,14	1534,41%
ELMA	331.809,13	22.725,77	40,69%	14,60	594,05%
z-EUROFAITEX	2.693,47	189,89	30,40%	14,18	431,27%
RATHGEBER	19.126,50	1.915,00	41,36%	9,99	413,09%
KONFECTRONIC	20.282,00	1.520,81	30,15%	13,34	402,04%
z-ICE	9.546,50	1.964,74	73,19%	4,86	355,64%
NEOSID	134.710,07	16.061,31	37,10%	8,39	311,17%
MICRONEL	119.393,44	15.180,64	34,27%	7,86	269,51%
z-EMMEVI-FIME	40.211,42	4.657,29	30,86%	8,63	266,46%
FELLER	19.733,96	3.049,96	40,73%	6,47	263,54%
GRUNER	242.841,11	16.705,54	17,88%	14,54	259,96%
z-TECNOTREX	5.022,41	982,53	50,85%	5,11	259,91%
LUMBERG_CONNECT	1.637.346,01	225.607,52	35,66%	7,26	258,82%
MPE-GARRY	7.799,31	1.326,45	43,57%	5,88	256,17%
HARTMANN	156.200,76	17.549,65	28,40%	8,90	252,80%
RUF	21.430,07	4.461,67	43,67%	4,80	209,76%
LUMBERG_AUTOMATION	951.586,15	161.636,27	34,81%	5,89	204,93%
SEUFFER	22.577,30	3.000,35	26,49%	7,52	199,35%
K+B	73.923,44	15.106,82	40,53%	4,89	198,34%
HURST+SCHROEDER	13.261,50	1.828,58	27,00%	7,25	195,84%
z-PREH	21.579,30	5.743,15	50,12%	3,76	188,31%
CML	56.228,78	15.024,69	46,22%	3,74	172,99%
CONEC	211.471,68	41.729,98	33,79%	5,07	171,24%
ELSAP_KIT	34.984,15	7.822,09	37,86%	4,47	169,31%
COUPATAN	53.745,67	8.491,26	26,58%	6,33	168,22%
HARTMANN CODIER	213.387,51	32.896,80	24,39%	6,49	158,20%

3° RAGIONE: LA REDDIVITA' DEL FATTURATO

E IL ROI DI CIASCUN CLIENTE....

	SIRTORI	VISIN	VEZZANI	TOTALE
VENDITE	800.000	350.000	750.000	1.900.000
COSTO DEL VENDUTO	650.000	285.000	609.375	1.544.375
MANODOPERA PER MOVIMENTAZIONE	50.000	22.000	45.000	117.000
ATTREZZATURE PER MOVIMENTAZIONE	8.000	7.000	6.000	21.000
AFFITTO	12.000	7.000	7.000	26.000
SUPPORTO DI MARKETING	11.000	12.000	10.000	33.000
EMISSIONE ORDINI E CONSEGNA ACQUISTI	15.000	10.000	13.000	38.000
AMMINISTRAZIONE	20.000	15.000	16.000	51.000
TOT COSTI	766.000	358.000	706.375	1.830.375
REDDITO OPERATIVO	34.000	-8.000	43.625	69.625
GIORNI DILAZIONE	60	55	80	85
CAPITALE CIRCOLANTE	133.333	53.472	166.667	448.611
ROI	26%	-15%	26%	16%

L' IMPORTANZA DEL MARKETING

PRIMA DI SVILUPPARE IL FATTURATO, FACCIAMO RENDERE I CLIENTI

ESISTENTI

AUMENTANDO LA FIDELIZZAZIONE

AUMENTANDO LA FREQUENZA DI ACQUISTO

AUMENTANDO I VALORI DI ACQUISTO

AUMENTANDO I PREZZI E LA MARGINALITA' SU CIASCUN

ACQUISTO

ATTIVANDO POLITICHE DI UP SELLING E DI CROSS SELLING

LA CRESCITA DEL FATTURATO

LO SVILUPPO DEL FATTURATO DEVE ESSERE FATTO

- CON CLIENTI SOLVIBILI
- CON UNA CRESCITA DEL CIRCOLANTE SOSTENIBILE
- CON CLIENTI E PRODOTTI REDDITIZI

CI SONO DUE STRUMENTI

IL PIANO MARKETING E IL BUDGET DI VENDITA