



Analisi delle vendite con Excel

Date: 20 - 25 - 27 ottobre

Ore: 10.00 - 13.00

Programma

GIORNO 1 - DAI DATI ALLA CREAZIONE DI UN DATA BASE

- Il Customer Marketing alla base della moderna analisi delle vendite
- La *normalizzazione dei dati* e la costruzione di un *data base*
- Le più importanti formule di Excel utili ai fini delle analisi del fatturato di vendita e di fenomeni correlati (Correlazione tra database, Aggregazione di dati)
 - Cerca.vert
 - Somma.se
 - o Se
- Le **tabelle** *pivot*: strumento fondamentale per l'analisi dei dati
- Automazione dei controlli: collegamenti con database esterni (gestionale aziendale)

GIORNO 2 - DAL DATA BASE ALLE INFORMAZIONI PER DECIDERE

- La segmentazione della clientela: Dimensioni e applicazione
- La segmentazione dei prodotti: Dall'analisi alla gestione della gamma
- L'analisi ABC o di Pareto del fatturato: con quanti clienti faccio l'80%, il 90%, il 100% del fatturato. Come farla e a cosa serve veramente
- La Curva di Lorenz per la determinazione del rischio di clientela
- Le analisi ABC incrociate: ai clienti di classe A, B e C, quali prodotti vendo?
 Come estrarre delle liste di analisi mirate.
- Esempi di analisi e di report ottenibili: analisi per canale, area geografica, tipologia cliente, classi di prodotti, etc.
- Determinazione di Customer Retention Rate e Dollar Retention Rate

GIORNO 3 - DALLA RAPPRESENTAZIONE AI PIANI DI MIGLIORAMENTO



- Collegare ed estrarre dati dai gestionali: Le query di estrazione in Excel
- La costruzione di un cruscotto di controllo commerciale
- Grafici di rappresentazione delle tabelle di analisi
- La georeferenziazione
- Le matrici di posizionamento dei clienti
- Lifetime Customer Value: come aumentare il valore del cliente nel tempo
- Strategie di miglioramento in relazione al posizionamento dei clienti
- POWER BI. Strumenti di analisi avanzata

Esercitazioni pratiche

I partecipanti riceveranno un set di files in Excel per la messa in opera dei concetti illustrati, con esercizi da svolgere e precompilati.