

GARA UNICA

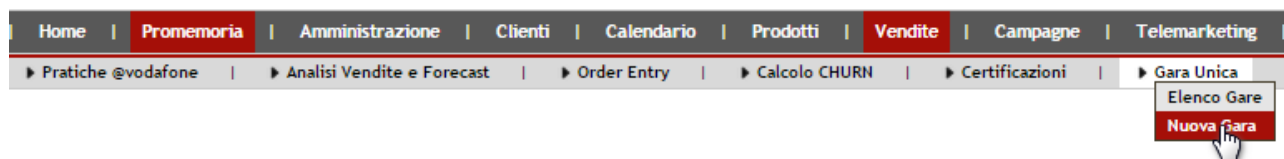
1 INTRODUZIONE

In CRM è possibile creare e personalizzare la Gara Unica e seguirne l'andamento in tempo reale grazie ad un accurato sistema di report statistici.

2 GESTIONE GARA UNICA


In CRM è possibile creare una Gara Unica, impostando i Target punti e le Soglie sulle piste @ e CORE, in modo completamente personalizzato.

Dal menù *Vendite* → *Gara Unica* → *Nuova Gara* creiamo la nostra una Gara Unica.



In una Gara Unica l'intervallo di date a cui far riferimento va dalla data di sottoscrizione alla data di attivazione (che di solito coincide con la data di fine sottoscrizione).

Impostiamo il punteggio minimo (Target Low) e il punteggio massimo (Target High). Il Valore è espresso in PUNTI.

Nuova Gara Unica			
Gara	PROVA		
Data Inizio (sottoscrizione)	20/11/2014	Data Fine (sottoscrizione)	30/11/2014
Data Fine (attivazione)	20/12/2014		
Target Low	50	Target High	100
in Homepage	<input checked="" type="checkbox"/> 		

Il CRM mette a disposizione un grafico dettagliato dell'Andamento della Gara e delle Vendite di Gara Unica in **Homepage**, se spuntiamo l'opzione *in Homepage*. (vedi paragrafo 3)

2.1 Soglie

Impostiamo le Soglie sulle piste @ e CORE e sulle MacroClassificazioni ADSL, DATI, VOCE, VRU (più dettagliatamente spiegate nella manualistica *GESTIONE PRODOTTI*). I Valori sono espressi in NUMERO DI PEZZI.

Gara Unica			
Gara	Novembre 2014		
Data Inizio (sottoscrizione)	01-11-2014	Data Fine (sottoscrizione)	30-11-2014
Data Fine (attivazione)	30-11-2014		
Target Low	1000	Target High	1200
in Homepage	No		
Soglie			
Macro Soglia	Soglia		
@	0		
CORE	0		
Macroclassificazione	Soglia		
ADSL	15		
DATI	70		
VOCE	150		
VRU	180		

2.2 Prodotti Associati

Ad ogni Prodotto associato è possibile assegnare

- i punti per ogni declinazione di Vendita (MNP, NO MNP, etc.) (*riquadro rosso in figura*)
- il Fattore Soglia
- Punti Agente
- Punti Agenzia
- Punti Provvigione per ciascun Gruppo Provvigionale (*vedi manuale ANALISI E PROVVISORIE*)

Ai fini della Gara Unica, contano il Fattore Soglia e i Punti Agenzia.

Fattore Soglia

Ai fini del raggiungimento delle soglie Il Fattore Soglia indica quanto vale il singolo pezzo venduto. Di default vale 1 pezzo, ma potrebbe valere 2 o 0.5.

In questo caso, il valore nel raggiungimento della soglia vale (*quantita_attivata *fattore_soglia*).

Punti Agenzia

Ai fini del raggiungimento dei punti di Target, ogni pezzo venduto viene conteggiato secondo i Punti Agenzia imputati.

NOTA BENE: per inserire quantità decimali utilizzare il “.” Es. 0.5

I punti per Gruppo Provvigionale servono per il conteggio provvigioni, che dipende proprio dall'**andamento della gara**.

Prodotti Associati											
Codice	Denominazione	Classificazione (Macroclassificazione)	Fatt. Soglia	Punti Agenzia	Punti Agenzia	Punti Provv. Agenzia	Punti Provv. Amministratore	Punti Provv. Back Office	Punti Provv. CBA	Punti Provv. Sololettura	Punti Provv. Telemarketing
Zero: Ram Mini New		Subentro (VOCE)	1.0	0.5	0.5						
		Voce Bundle MNP (VOCE)	1.0	1.5	1.5						
		Voce Bundle NO MNP (VOCE)	1.0	0.5	0.5						
OMAXI	zero: MAXI	Subentro (VOCE)	1.0	1.0	1.0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
		Voce MNP (VOCE)	1.0	2.0	2.0	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
		Voce NO MNP (VOCE)	1.0	1.0	1.0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
OMAXIN	zero: MAXI New	Subentro (VOCE)	1.0	1.0	1.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		Voce MNP (VOCE)	1.0	2.0	2.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		Voce NO MNP (VOCE)	1.0	1.0	1.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
OMINI	zero: MINI	Subentro (VOCE)	1.0	0.0	0.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		Voce MNP (VOCE)	1.0	1.0	1.0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
		Voce NO MNP (VOCE)	1.0	0.0	0.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
ORAMRel	zero: Ram RELAX	Subentro (VOCE)	1.0	2.5	2.5	2.500	2.500	3.000	3.000	3.000	3.000
		Voce MNP (VOCE)				5.000	5.000	6.000	6.000	6.000	6.000

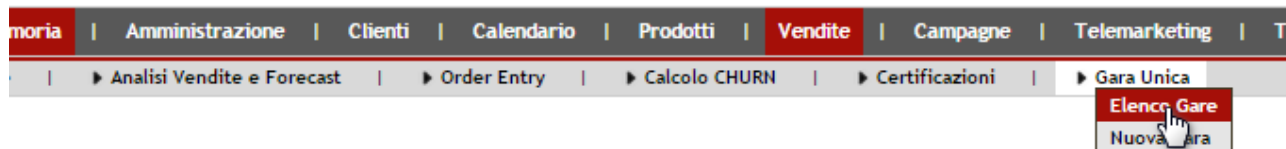
Ogni **Punto** generato in **Gara Unica** assumerà un controvalore in euro (*freccia verde in figura*) differente a seconda che si tratti dell'Agenzia o di un particolare Gruppo Provvigionale.

Valori in € punti													
Low Agenzia	High Agenzia	Low Agente	High Agente	Low Amministratore	High Amministratore	Low Back Office	High Back Office	Low CBA	High CBA	Low Sololettura	High Sololettura	Low Telemarketing	High Telemarketing
0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €

Prodotti Associati												
Codice	Denominazione	Classificazione (Macroclassificazione)	Fatt. Soglia	Punti Agente	Punti Agenzia	Punti Provv. Agente	Punti Provv. Amministratore	Punti Provv. Back Office	Punti Provv. CBA	Punti Provv. Sololettura	Punti Provv. Telemarketing	
-	Zero: Ram Mini New	Subentro (VOCE)	1.0	0.5	0.5							
		Voce Bundle MNP (VOCE)	1.0	1.5	1.5							
		Voce Bundle NO MNP (VOCE)	1.0	0.5	0.5							
-	zero: MAXI	Subentro (VOCE)	1.0	1.0	1.0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
		Voce MNP (VOCE)	1.0	2.0	2.0	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	
		Voce NO MNP (VOCE)	1.0	1.0	1.0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
-	-	Subentro (VOCE)	1.0	1.0	1.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	

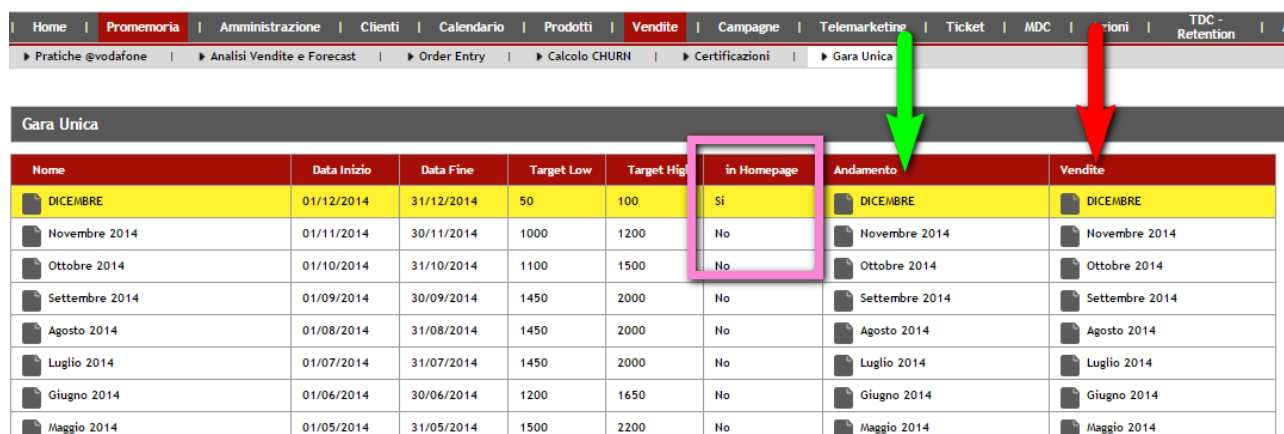
Una volta impostate le Provvigioni in Gara Unica, le provvigioni maturate sono **automaticamente calcolate dal CRM.**

3 ANDAMENTO GARA UNICA



In *Gara Unica* → *Elenco*, abbiamo a disposizione la scheda per ciascuna GU passata e la scheda di quella in corso.

Entrando in ciascuna scheda, sono disponibili sia la tabella di andamento di GU sia la tabella delle vendite di GU.



Nome	Data Inizio	Data Fine	Target Low	Target High	in Homepage	Andamento	Vendite
DICEMBRE	01/12/2014	31/12/2014	50	100	Si	DICEMBRE	DICEMBRE
Novembre 2014	01/11/2014	30/11/2014	1000	1200	No	Novembre 2014	Novembre 2014
Ottobre 2014	01/10/2014	31/10/2014	1100	1500	No	Ottobre 2014	Ottobre 2014
Settembre 2014	01/09/2014	30/09/2014	1450	2000	No	Settembre 2014	Settembre 2014
Agosto 2014	01/08/2014	31/08/2014	1450	2000	No	Agosto 2014	Agosto 2014
Luglio 2014	01/07/2014	31/07/2014	1450	2000	No	Luglio 2014	Luglio 2014
Giugno 2014	01/06/2014	30/06/2014	1200	1650	No	Giugno 2014	Giugno 2014
Maggio 2014	01/05/2014	31/05/2014	1500	2200	No	Maggio 2014	Maggio 2014

Viene indicato se nella scheda della GU abbiamo comunicato al sistema di volere il grafico dell'andamento della GU in homepage.

In caso positivo, in Homepage avremo la visione veloce del grafico.

Comunicazioni

Gara Unica

Andamento Gara Unica: PROVA

Punti Target LOW	Punti Target HIGH	VOCE	DATI	ADSL	VRU
Target: 50pti Attivato: 0pti 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 12.5pti su 12.5pti 25% Firmato: 0pti 0% Consegnato: 0pti 0% Inserito: 0pti 0% Proiezione: 12.5pti 25% In Trattativa: 8.0pti 16% Proiezione Totale: 20.5pti 41%	Target: 100pti Attivato: 0pti 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 12.5pti su 12.5pti 12.5% Firmato: 0pti 0% Consegnato: 0pti 0% Inserito: 0pti 0% Proiezione: 12.5pti 12.5% In Trattativa: 8.0pti 8% Proiezione Totale: 20.5pti 20.5%	Soglia: 150 Attivato: 0 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 6.0 4% Firmato: 0 0% Consegnato: 0 0% Inserito: 0 0% Proiezione: 6 4% In Trattativa: 0 0% Proiezione Totale: 6 4%	Soglia: 70 Attivato: 0 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 1.0 1.43% Firmato: 0 0% Consegnato: 0 0% Inserito: 0 0% Proiezione: 1 1.43% In Trattativa: 0 0% Proiezione Totale: 1 1.43%	Soglia: 15 Attivato: 0 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 0.0 0% Firmato: 0 0% Consegnato: 0 0% Inserito: 0 0% Proiezione: 0 0% In Trattativa: 0 0% Proiezione Totale: 0 0%	Soglia: 180 Attivato: 0 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 0% Firmato: 0 0% Consegnato: 0 0% Inserito: 0 0% Proiezione: 0 0% In Trattativa: 0 0% Proiezione Totale: 0 0%

3.1 Tabella Di Andamento Di Gara Unica

Con la tabella fornito dal sistema, monitoriamo in tempo reale l'andamento di Gara Unica.

Andamento Gara Unica: DICEMBRE

Punti Target LOW	Punti Target HIGH	VOCE	DATI	ADSL	VRU
Target: 50pti Attivato: 0pti 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 12.5pti su 12.5pti 25% Firmato: 0pti 0% Consegnato: 0pti 0% Inserito: 0pti 0% Proiezione: 12.5pti 25% In Trattativa: 8.0pti 16% Proiezione Totale: 20.5pti 41%	Target: 100pti Attivato: 0pti 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 12.5pti su 12.5pti 12.5% Firmato: 0pti 0% Consegnato: 0pti 0% Inserito: 0pti 0% Proiezione: 12.5pti 12.5% In Trattativa: 8.0pti 8% Proiezione Totale: 20.5pti 20.5%	Soglia: 150 Attivato: 0 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 6.0 4% Firmato: 0 0% Consegnato: 0 0% Inserito: 0 0% Proiezione: 6 4% In Trattativa: 0 0% Proiezione Totale: 6 4%	Soglia: 70 Attivato: 0 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 1.0 1.43% Firmato: 0 0% Consegnato: 0 0% Inserito: 0 0% Proiezione: 1 1.43% In Trattativa: 0 0% Proiezione Totale: 1 1.43%	Soglia: 15 Attivato: 0 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 0.0 0% Firmato: 0 0% Consegnato: 0 0% Inserito: 0 0% Proiezione: 0 0% In Trattativa: 0 0% Proiezione Totale: 0 0%	Soglia: 180 Attivato: 0 0% Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 0% Firmato: 0 0% Consegnato: 0 0% Inserito: 0 0% Proiezione: 0 0% In Trattativa: 0 0% Proiezione Totale: 0 0%

Andiamo ad analizzarlo.

Nelle prime due colonne osserviamo i dati relativi ai Punti Target LOW e HIGH.

Nelle altre quattro colonne osserviamo i dati relativi alle Soglie delle Macroclassificazioni. Il calcolo nel raggiungimento delle soglie è al netto del Fattore Soglia

Per ciascun obiettivo, Il CRM evidenzia la percentuale di raggiungimento degli obiettivi di Gara in relazione all'Attivato.

Andamento Gara Unica: DICEMBRE					
Punti Target LOW	Punti Target HIGH	VOCE	DATI	ADSL	VRU
Target: 50pti Attivato: 0pti 0% (0%)	Target: 100pti Attivato: 0pti 0% (0%)	Soglia: 150 Attivato: 0 0% (0%)	Soglia: 70 Attivato: 0 0% (0%)	Soglia: 15 Attivato: 0 0% (0%)	Soglia: 180 Attivato: 0 0% (0%)
Pratiche da Attivare: Ereditato: 12.5pti su 12.5pti 25% (25%) Firmato: 0pti 0% (0%) Consegnato: 0pti 0% (0%) Inserito: 0pti 0% (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 12.5pti su 12.5pti 12.5% (12.5%) Firmato: 0pti 0% (0%) Consegnato: 0pti 0% (0%) Inserito: 0pti 0% (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 6.0 4% (4%) Firmato: 0 0% (0%) Consegnato: 0 0% (0%) Inserito: 0 0% (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 1.0 1.43% (1.43%) Firmato: 0 0% (0%) Consegnato: 0 0% (0%) Inserito: 0 0% (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0.0 0% (0%) Firmato: 0 0% (0%) Consegnato: 0 0% (0%) Inserito: 0 0% (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 0% (0%) Firmato: 0 0% (0%) Consegnato: 0 0% (0%) Inserito: 0 0% (0%)

A questo si aggiunge la proiezione sulle **pratiche**

- ✓ Ereditate
- ✓ Firmate
- ✓ Consegnate
- ✓ Inserite

Per completare il quadro, il CRM stima una proiezione totale includendo le **trattative** in essere, la cui data di chiusura ricade in tempo utile per la Gara.

Andamento Gara Unica: DICEMBRE					
Punti Target LOW	Punti Target HIGH	VOCE	DATI	ADSL	VRU
Target: 50pti Attivato: 0pti 0% (0%)	Target: 100pti Attivato: 0pti 0% (0%)	Soglia: 150 Attivato: 0 0% (0%)	Soglia: 70 Attivato: 0 0% (0%)	Soglia: 15 Attivato: 0 0% (0%)	Soglia: 180 Attivato: 0 0% (0%)
Pratiche da Attivare: Ereditato: 12.5pti su 12.5pti 25% (25%) Firmato: 0pti 0% (0%) Consegnato: 0pti 0% (0%) Inserito: 0pti 0% (0%) Proiezione: 12.5pti 25% (25%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 12.5pti su 12.5pti 12.5% (12.5%) Firmato: 0pti 0% (0%) Consegnato: 0pti 0% (0%) Inserito: 0pti 0% (0%) Proiezione: 12.5pti 12.5% (12.5%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 6.0 4% (4%) Firmato: 0 0% (0%) Consegnato: 0 0% (0%) Inserito: 0 0% (0%) Proiezione: 6 4% (4%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 1.0 1.43% (1.43%) Firmato: 0 0% (0%) Consegnato: 0 0% (0%) Inserito: 0 0% (0%) Proiezione: 1 1.43% (1.43%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0.0 0% (0%) Firmato: 0 0% (0%) Consegnato: 0 0% (0%) Inserito: 0 0% (0%) Proiezione: 0 0% (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 0% (0%) Firmato: 0 0% (0%) Consegnato: 0 0% (0%) Inserito: 0 0% (0%) Proiezione: 0 0% (0%)
in Trattativa: 25.0pti 47% (47%) Proiezione Totale: 37.5pti 75% (75%)	in Trattativa: 25.0pti 12.5% (12.5%) Proiezione Totale: 37.5pti 37.5% (37.5%)	in Trattativa: 0.600 0.4% (0.4%) Proiezione Totale: 6.6 4.4% (4.4%)	in Trattativa: 0 0% (0%) Proiezione Totale: 1 1.43% (1.43%)	in Trattativa: 0.400 2.67% (2.67%) Proiezione Totale: 0.4 2.67% (2.67%)	in Trattativa: 0 0% (0%) Proiezione Totale: 0 0% (0%)

Per ciascuna pratica considerata, è possibile estrarne il dettaglio delle pratiche in formato Excel, cliccando



sul pulsante

Andamento Gara Unica: GARA Settembre 2014

Punti Target LOW	Punti Target HIGH	RETE FISSA @	CORE	VOCE BUNDLE	DATI	ADSL	VRU
Target: 700pti Attivato: 392.3pti (56.04%)	Target: 800pti Attivato: 392.3pti (49.04%)	Soglia: 180 Attivato: 58.0 (32.22%)	Soglia: 200 Attivato: 84.0 (42%)	Soglia: 160 Attivato: 31.0 (19.38%)	Soglia: 65 Attivato: 53.0 (81.54%)	Soglia: 40 Attivato: 8.0 (20%)	Soglia: 170 Attivato: 50.0 (29.41%)
Pratiche da Attivare: Ereditato: Opti su 4.0pti (0%) Firmato: 0pti (0%) Consegnato: 0pti (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: Opti su 4.0pti (0%) Firmato: Opti (0%) Consegnato: Opti (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 (0%) Firmato: 0 (0%) Consegnato: 0 (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 (0%) Firmato: 0 (0%) Consegnato: 0 (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 (0%) Firmato: 0 (0%) Consegnato: 0 (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 (0%) Firmato: 0 (0%) Consegnato: 0 (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 (0%) Firmato: 0 (0%) Consegnato: 0 (0%)	Pratiche da Attivare: Ereditato: 0 (0%) Firmato: 0 (0%) Consegnato: 0 (0%)

Nell'esempio, vediamo un'esportazione dei dati dell'attivato per la classificazione DATI.

J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE			
Cons. il	Ins. il	Att. il	Assegn.	Esito	Note	Quantita	Gara	Pti Ager	Pti Ager	VOCE BUNDLE					DATI				Al	SL	Fir	Cg		
										Tra	Fir	Con	Ins	Att	Tra	Fir	Con	Ins	Att	Ti				
01/09/20	01/09/20	01/09/20		OK	I	1	GARA S	2	1						1	1	1	1	1	1				
01/09/20	01/09/20	01/09/20		OK	I	1	GARA S	1	2						1	1	1	1	1	1				
01/09/20	01/09/20	01/09/20		OK	I	1	GARA S	2	1						1	1	1	1	1	1				
05/09/20	05/09/20	05/09/20		OK	I	1	GARA S	0	0						1	1	1	1	1	1				
12/09/20	12/09/20	12/09/20		OK	I	1	GARA S	1	2						1	1	1	1	1	1				
12/09/20	12/09/20	16/09/20		OK	I	2	GARA S	4	2						2	2	2	2	2	2				
16/09/20	15/09/20	16/09/20		OK	I	1	GARA S	3	2						1	1	1	1	1	1				
16/09/20	16/09/20	23/09/20		OK	I	1	GARA S	0	0						1	1	1	1	1	1				
17/09/20	17/09/20	17/09/20		OK	I	1	GARA S	2	1						1	1	1	1	1	1				
17/09/20	17/09/20	18/09/20		OK	I	1	GARA S	2	1						1	1	1	1	1	1				
19/09/20	19/09/20	19/09/20		OK	I	1	GARA S	0	0						1	1	1	1	1	1				
22/09/20	22/09/20	22/09/20		OK	I	1	GARA S	2	1						1	1	1	1	1	1				
22/09/20	22/09/20	23/09/20		OK	I	1	GARA S	0	0						1	1	1	1	1	1				
25/09/20	25/09/20	27/09/20		OK	I	30	GARA S	30	0						30	30	30	30	30	30				
25/09/20	26/09/20	30/09/20		OK	I	7	GARA S	14	7						7	7	7	7	7	7				
27/09/20	27/09/20	29/09/20		OK	I	1	GARA S	3	2						1	1	1	1	1	1				
29/09/20	29/09/20	30/09/20		OK	I	2	GARA S	4	2						2	2	2	2	2	2				
30/09/20	29/09/20	30/09/20		OK	I	4	GARA S	0	0						4	4	4	4	4	4				
								70	24						0	58	58	58	58	58				

3.2 Tabelle Di Vendite Di Gara Unica

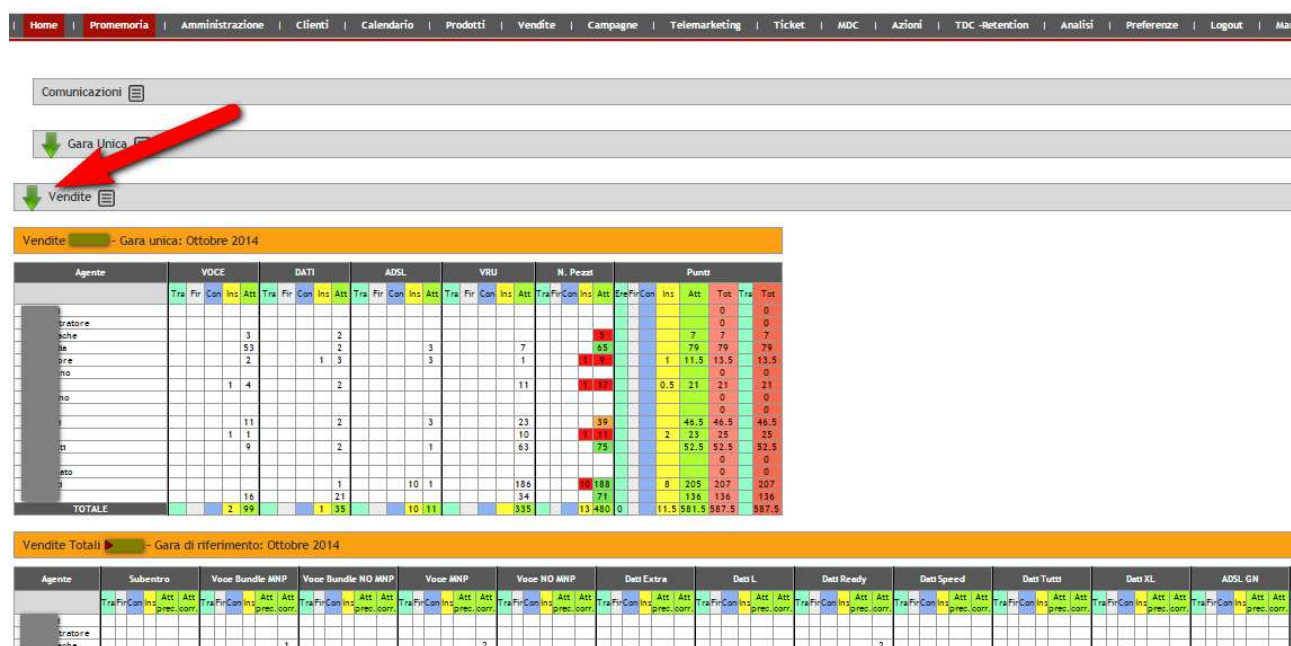
Come detto all'inizio del paragrafo 3, per ciascuna scheda di GU è disponibile anche la tabella delle vendite. A completamento dell'analisi dell'andamento della Gara, infatti il sistema mette a disposizione due tabelle riguardanti le Vendite di Gara Unica.

Una tabella riguarda le **Vendite di Gara Unica** e la seconda riguarda le **Vendite Totali**.

Le tabelle possono essere raggruppate per tutte le filiali o essere divise, ovvero per ciascuna filiale è fornita una coppia di tabelle.

La scelta è personalizzabile, a costo zero.

In **Homepage**, avremo la visualizzazione immediata delle due tabelle, se nella scheda della GU abbiamo selezionato l'opzione di visualizzazione in Homepage.



The screenshot shows the application's navigation bar with links like Home, Promemoria, Amministrazione, Clienti, Calendario, Prodotti, Vendite, Campagne, Telemarketing, Ticket, MDC, Azioni, TDC-Retention, Analisi, Preferenze, Logout, and Mail. Below the navigation, there are sections for 'Comunicazioni', 'Gara Unica', and 'Vendite'. A red arrow points to the 'Vendite' section. Below this, there are two tables:

Vendite - Gara unica: Ottobre 2014

Agente	VOCE				DATI				ADSL				VRU				N. Pezzi				Punti									
	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tot	Tot				
tratore																														
che			3				2																							
la			53				2				3				7															
re			2				1	3			3				1															
no			1	4			2								11															
no																														
			11				2				3				23															
ti			1	1											10															
ato			9				2				1				63															
ta																														
TOTALE			16	21			1	35			10	11			34				154				34							

Vendite Totali - Gara di riferimento: Ottobre 2014

Agente	Subentro				Voce Bundle MNP				Voce Bundle NO MNP				Voce MNP				Voce NO MNP				Dest Extra				Dest L				Dest Ready				Dest Spend				Dest Turist				Dest XL				ADSL GN							
	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att	Tra	Fir	Con	Att								
tratore																																																				
che								1								2																																				

3.2.1 Vendite di Gara Unica

In questa tabella, i dati si riferiscono ai conteggi solo dei prodotti che sono stati specificati in GU. I dati sono suddivisi in

- **MacroClassificazioni**

La visibilità delle colonne può essere impostata nella gestione delle Macroclassificazioni.

Gestione MacroClassificazioni Prodotto			
Soglia	Macroclassificazione	Mostra in griglia di GU	Punti CB
CORE	VOCE	Si	4.0
CORE	DATI	Si	2.0
@	ADSL	Si	5.0
@	VRU	Si	3.0

Per una spiegazione più approfondita, si rimanda al manuale *GESTIONE PRODOTTI*.

- Numero di pezzi

VRU					N. Pezzi					Punti			
Tra	Fir	Con	Ins	Att	Tra	Fir	Con	Ins	Att	Fir	Con	Ins	Att
									5				7
									65				79
								1	9			1	11.5
								1	17			0.5	21
									39				46.5
								1	11			2	23
									75				52.5
									10	188		8	205
									71				136
								33	13	480		11.5	581.5

Abbiamo colorazioni diverse in base al valore che assume la quantità:

- se la quantità è maggiore o uguale a 0, il dato è evidenziato in rosso
- se la quantità è maggiore o uguale a 25, il dato è evidenziato in giallo
- se la quantità è maggiore o uguale a 40, il dato è evidenziato in verde

Gli intervalli appena considerati, sono personalizzabili a costo zero.

- Punti Agente.

Ogni colonna, è suddivisa nelle pratiche

In Trattativa


Firmate

Consegnate

Inserite

Attivato Precedente

Attivato Corrente

Vendite  - Gara unica: Ottobre 2014

Agente	VOCE					DATI							
	Tra	Fir	Con	Ins	Att	T	Fir	Con	Ins	Att	Tra	Fir	
Amministratore													
D'Anghele					3					2			
TOTALE					53					2			

3.2.2 Vendite Totali

Nella tabella delle Vendite Totali, i dati si suddividono nelle Classificazioni di Vendita.

Per ogni Classificazione vi è la suddivisione nello stato delle pratiche Per ogni voce, sono considerate le pratiche

In Trattativa

Firmate

Consegnate

Inserite

Attivato Precedente

Attivato Corrente

Vendite Totali  - Gara di riferimento: Ottobre 2014

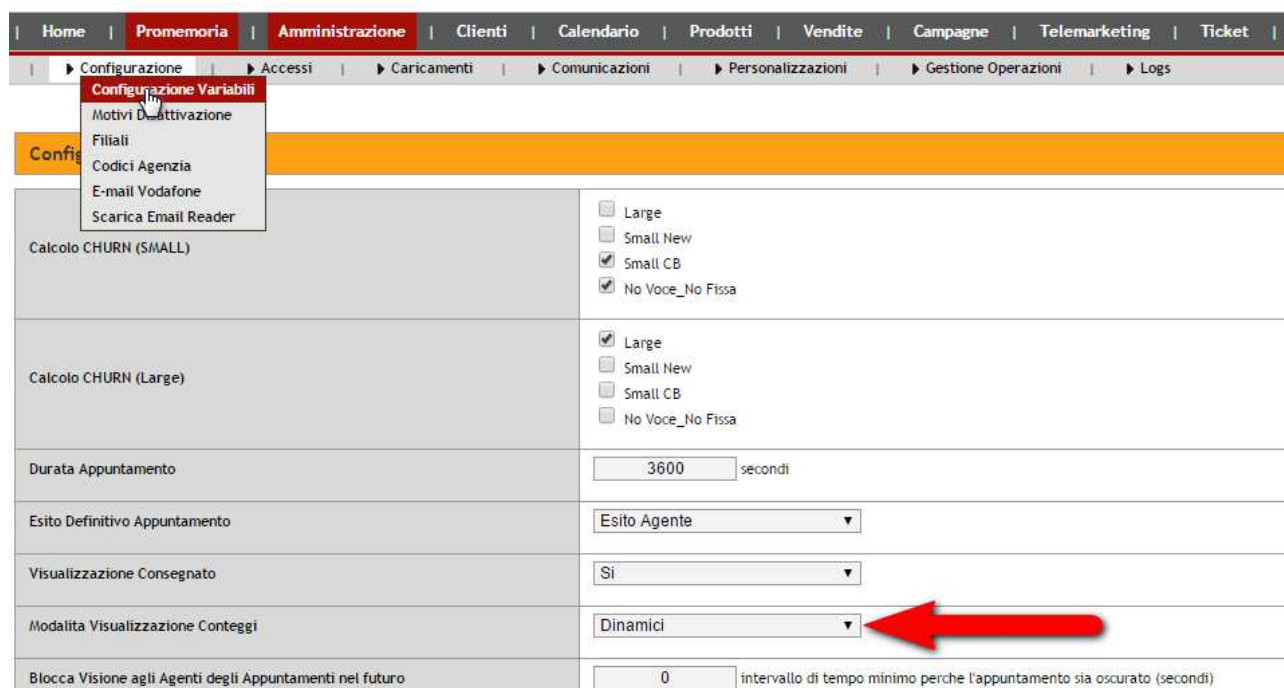
NOME AGENZIA

Agente	Subentro		Voce Bundle MNP		Voce Bundle NO MNP		Voce MNP		Voce NO MNP		Dati Extra		Dati L		Dati Ready		Dati Speed		Dati Tutti		Dati XL		ADSL GN		
	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	Tra	Att	
Amministratore																									
D'Anghele				1				2								2									
D'Anghele				27				1	4							2									
D'Anghele				1												1	3								
D'Anghele						1	2		2									2							
D'Anghele																									
D'Anghele		1	3						4								2								
D'Anghele			2																						
D'Anghele							2																		
D'Anghele																									
D'Anghele																									
TOTALE	1	6		33	1	30		3	16						1	32		3						3	

3.2.3 Modalità Visualizzazione Conteggi

In riferimento ai due grafici delle vendite, il sistema permette di avere maggiore precisione nella lettura dei dati statistici.

In *Amministrazione* → *Configurazione Variabili* decidiamo la modalità dei conteggi dei dati delle pratiche nei grafici.



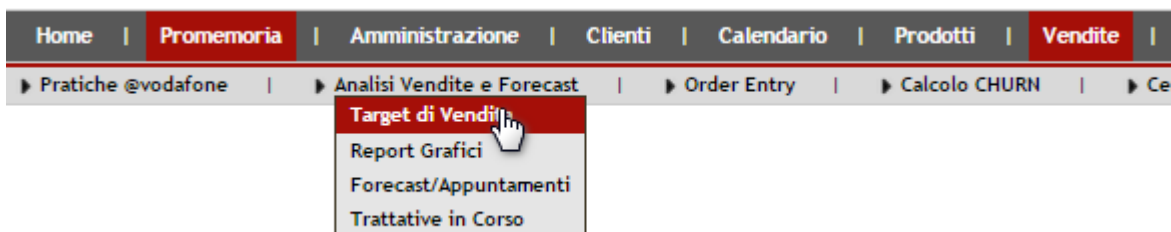
The screenshot shows the 'Amministrazione' menu with 'Configurazione Variabili' selected. A dropdown menu is open, listing options like 'Motivi Deattivazione', 'Filiali', 'Codici Agenzia', 'E-mail Vodafone', and 'Scarica Email Reader'. Below this, a configuration table is visible with the following rows:

Calcolo CHURN (SMALL)	<input type="checkbox"/> Large <input type="checkbox"/> Small New <input checked="" type="checkbox"/> Small CB <input checked="" type="checkbox"/> No Voce_No Fissa
Calcolo CHURN (Large)	<input checked="" type="checkbox"/> Large <input type="checkbox"/> Small New <input type="checkbox"/> Small CB <input type="checkbox"/> No Voce_No Fissa
Durata Appuntamento	<input type="text" value="3600"/> secondi
Esito Definitivo Appuntamento	<input type="text" value="Esito Agente"/>
Visualizzazione Consegnato	<input type="text" value="Si"/>
Modalità Visualizzazione Conteggi	<input type="text" value="Dinamici"/> ←
Blocca Visione agli Agenti degli Appuntamenti nel futuro	<input type="text" value="0"/> intervallo di tempo minimo perche l'appuntamento sia oscurato (secondi)

La modalità di visualizzazione del conteggio può avvenire:

- *Su dati dinamici*: nelle tabelle avremo le pratiche allo stato attuale.
- *Su dati congelati*: nelle tabelle avremo le pratiche con il loro percorso di stati (per esempio, una pratica risulterà sia *Firmata* che *Inserita*).

4 Target di Vendita



Il sistema evidenzia in due distinte tabelle, il raggiungimento dei Target di Vendita del Gruppo Agente e del Gruppo Amministratore.

Target di Vendita


Filtra la Gara:

Raggiungimento Obiettivi - Gruppo Agenti **Agente** - Gara unica Ottobre 2014

Agente	VOCE							DATI							ADSL					
	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.	Att.	DELTA	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.	Att.	DELTA	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.	
AGENTE 1	0		2			11	0	0					1	0	0					
AGENTE 2	0						0	0						0	0					
AGENTE 3	0						0	0						0	0					
ALavezzi	0						0	0						0	0					
Amministratore	0						0	0						0	0					
DAnghelache	0				3		0	0					2	0	0					
DBuscaglia	0				53		0	0					2	0	0					
ESplendore	0				2		0	0				1	3	0	0					
FDighionno	0						0	0						0	0					
GMoini	0			1	4		0	0					2	0	0					
MBruno	0						0	0						0	0					
MGalbani	0					11	0	0					2	0	0					
MMerlo	0			1	1		0	0						0	0					
MSergenti	0					9	0	0					2	0	0					
prova	0						0	0						0	0					
Riassegnato	0						0	0						0	0					
TForzatti	0						0	0					1	0	0					10
Ufficio	0					16	0	0					21	0	0					
VIMERA	0						0	0					1	0	0					
TOTALE	0	0	2	0	2	110	0	0	0	0	0	1	37	0	0	0	0	0	0	10

Raggiungimento Obiettivi - Gruppo Agenti **Amministratore** - Gara unica Ottobre 2014

Agente	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.	Att.	DELTA	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.	Att.	DELTA	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.	
Amministratore	0						0	0						0	0					

I punti Target per ciascuna MacroClassificazione, sono modificabili cliccando il pulsante .

Target Gara Unica Ottobre 2014: Gruppo Agente						
Agente	VOCE	DATI	ADSL	VRU	Churn Small	Churn Large
AGENTE 1	0	0	0	0	0.0000 %	0.0000 %
AGENTE 2	0	0	0	0	0.0000 %	0.0000 %
AGENTE 3	0	0	0	0	0.0000 %	0.0000 %
Amministratore	0	0	0	0	0.0000 %	0.0000 %
Disaggregabile	0	0	0	0	0.0000 %	0.0000 %

Torniamo alle tabelle. I dati si suddividono nelle MacroClassificazioni.

Raggiungimento Obiettivi - Gruppo Agenti Agente - Gara unica Ottobre 2014																				
Agente	VOCE						DATI						ADSL						VRU	
	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.	DELTA	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.	Att.	DELTA	Target	Tratt.	Firmato	Con.	Ins.		Att.
AGENTE 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Per ciascuna sono considerati dati riferiti a

Punti Target

Trattative

Firmato

Consegnato

Inserito

Attivato

Delta: differenze tra i dati sul consegnato e i punti target. I dati coinvolti nella differenze sono **personalizzabili su richiesta, a costo zero.**

In **Homepage**, è possibile visualizzare le due tabelle con l'aggiunta della colonna che si riferisce agli Appuntamenti.

[Appuntamenti](#) |
 [Churn](#) |
 [Azioni](#) |
 [Target di Vendita](#)

Raggiungimento Obiettivi Agente

Agente	Appuntamenti					Pti. Gara	A	VOCE					DATI					ADSL										
	App. Presi	App. Netti	App. Indotto	App. OK				Target	Tratt.	Fir.	Con.	Ins.	Att.	DELTA	Target	Tratt.	Fir.	Con.	Ins.	Att.	DELTA	Target	Tratt.	Fir.	Con.	Ins.	Att.	DELTA
AGENTE 1						21.5																						
AGENTE 2																												
AGENTE 3																												
ALeverzi																												
Amministratore																												
Daghiade	11	10				7.0	70																					
DBuscaglia	4	4				63.5	1588																					
ESplendore	8	8	2			13.7	171																					
FDiaghionno																												
GIanni	29	27	3			12.0	44																					
MBruno																												
MGalanti	16	16				21.0	131																					
MMerio	20	20	19			25.0	125																					
MRgenti	8	8				59.0	738																					
Prave																												
Rissegnato																												
TForzatti	11	8	6			223.0	2788																					
Ufficio	2	2				146.2	7310																					
VINERA						1.0																						
TOTALE	109	103	30			592.9																						

Vediamo nel dettaglio come si articola questa colonna.

Appuntamenti					
App. Presi	App. Netti	App. Indotto	App. OK	Pti. Gara	A
				21.5	
11	10			7.0	70
4	4			63.5	1588
8	8	2		13.7	171
29	27	3		12.0	44
16	16			21.0	131
20	20	19		25.0	125
8	8			59.0	738
11	8	6		223.0	2788
2	2			146.2	7310
				1.0	
109	103	30		592.9	

I dati sono suddivisi in

- Appuntamenti presi: tutti gli appuntamenti presi per l'agente, ma non inseriti da lui
- Appuntamenti netti: appuntamenti presi al netto dei non annullati, accettati, e non contestati
- Appuntamento indotto: gli appuntamenti presi dall'agente stesso, non annullati, accettati
- Appuntamento ok: tutti gli appuntamenti con esito positivo
- Punti Gara: punti di gara generati nel periodo di gara unica

Appuntamenti					A	target
App. Presi	App. Netti	App. Indotto	App. OK	Pti. Gara		
				21.5		
11	10			7.0	70	
4	4			63.5	1588	
8	8	2		13.7	171	
29	27	3		12.0	44	
16	16			21.0	131	
20	20	19		25.0	125	
8	8			59.0	738	
11	8	6		223.0	2788	
2	2			146.0	7310	
				1.0		
109	103	30		592.0		

- Tasso A: il rapporto tra punti di gara generati e gli appuntamenti netti moltiplicato per 100.
Abbiamo colorazioni diverse in base al valore che assume il rapporto:
se la quantità è minore di 80, il dato è evidenziato in rosso
se la quantità è maggiore o uguale a 80, il dato è evidenziato in arancione
se la quantità è maggiore o uguale a 100, il dato è evidenziato in verde

NB: Gli intervalli considerati sono personalizzabili su richiesta, a costo zero.