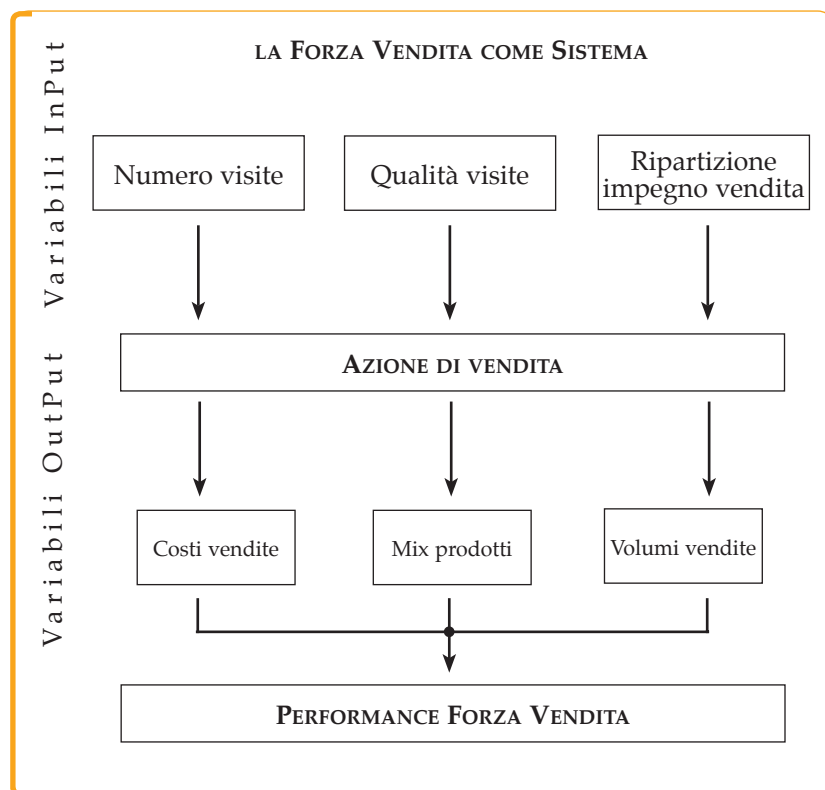


[METROVEN]
 PER MISURARE L'EFFICACIA E L'EFFICIENZA
 DELL'ATTIVITÀ DI VENDITA

Il servizio Metroven si basa sul presupposto che la Rete Di Vendita e' il "reparto" che produce ordini. A questo reparto sono applicabili misure di controllo ed efficienza, inoltre -attraverso metodologie provate- e' possibile avere un quadro completo della situazione della rete di vendita. Uno degli obiettivi primari di Metroven è: **valutare e suggerire azioni per migliorare i risultati dell'attività della forza vendita.**



L'analisi condotta con **Metroven** si sviluppa attraverso più fasi:

1. Si parte con:
 - a. Analisi dei volumi vendita
 - b. Analisi mix prodotti venduti
 - c. Correlazione tra vendite e potenzialità di mercato
2. Si prosegue con:
 - d. Analisi dei clienti/canali di vendita serviti
 - e. Classificazione dei clienti serviti
 - f. Individuazione del "cliente ideale"
3. Si ricercano i legami tra venditori e volumi di vendita:
 - g. impegno di vendita e mix mandati di vendita
 - h. Individuazione del "venditore ideale"
 - i. Motivazioni dei venditori
4. Si valuta la qualità delle visite affiancando i venditori e rilevando anche le loro organizzazione di lavoro
5. Infine si può misurare la *performance* della Forza Vendita

attraverso indici quali:

- contributo al profitto
- ritorno sugli investimenti gestiti
- rapporto spese vendita/fatturato.

METROVEN non ha un unico schema fisso: l'ampiezza e l'approfondimento dello studio dipendono dai dati disponibili in azienda.

