

15  
12  
21



# TIRARE LE RETI

Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.

INTERVENGONO:



**Ing. LUIGI LORA**  
CEO ACANTO



**Dott. FEDERICO ARMANI**  
SENIOR BUSINESS ADVISOR

MODERA:



**Dott.ssa LAURA DE ZUANI**  
Resp. MARKETING ACANTO



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR



## **AGENDA**

- Presentazioni ●
- KPI e indicatori di tendenza ●
- Economics aziendali ●
- Strumenti CRM ●
- Criticità- Opportunità- Visione ●
- Domande del pubblico ●
- Conclusioni e saluti ●

---

**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

# I RELATORI

AD e Consulente Acanto

[www.acantoconsulting.it](http://www.acantoconsulting.it)



## **OBIETTIVO: Precisione.**

Ingegnere gestionale e consulente di direzione, l'ing. Lora fornisce alle aziende tutta la competenza necessaria per fissare obiettivi, rivalutare procedure e sfruttare al massimo i processi aziendali.



Senior Business Advisor

## **OBIETTIVO: Strategia commerciale.**

Esperto di strategie commerciali, il Dott. Armani ci mostrerà come giungere al conseguimento degli obiettivi aziendali, sfruttando analisi di mercato, pianificazione e gestione dei KPI's.

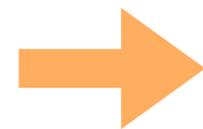
---

**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

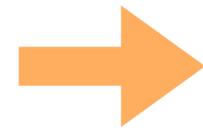
Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



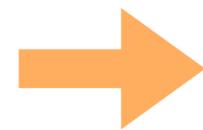
# FOCUS



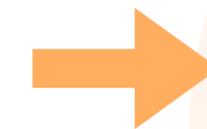
**DETERMINARE KPI E  
INDICATORI DI TENDENZA**



**DIFFONDERE E DIFENDERE LA  
CULTURA DELLA MISURAZIONE  
IN AZIENDA**



**UTILIZZARE GLI INDICATORI  
PER GUIDARE LE DECISIONI, SIA  
QUOTIDIANE CHE STRATEGICHE**



- **COERENTI**
- **COMPRENSIBILI**
- **TRASVERSALI**

---

**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

## **ECONOMICS AZIENDALI**



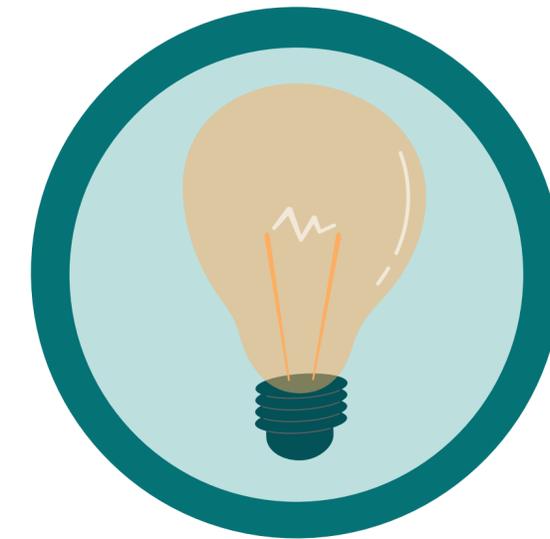
**Le misure fondamentali  
alla base delle scelte  
strategiche**

## **KPI COMMERCIALI**



**I punti di riferimento  
per una navigazione  
sicura**

## **PENSARE IL FUTURO**



**Criticità -  
opportunità -  
visione**

---

**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**  
Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

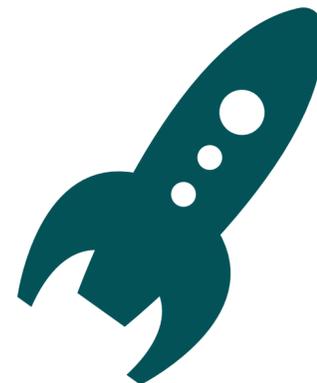
# ECONOMICS AZIENDALI: CARATTERISTICHE

**MISURABILE**



**DEFINITO  
NEL TEMPO**

**DEFINITO  
NELLO SPAZIO**



**COERENTE CON LA  
STRATEGIA  
AZIENDALE**

---

**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**  
Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

# DASHBOARD SALES AND KPI



**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**  
Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



# STRUMENTI CRM

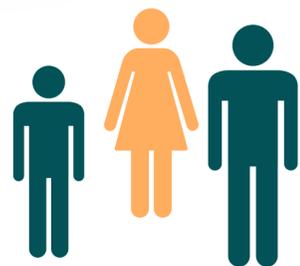
- **ZOHO CRM** → **VERSIONE FREE** <https://www.zoho.com/it/crm/free-crm.html>
- **UPGRADE A VERSIONI SPECIFICHE**  
<https://www.zoho.com/it/crm/comparison.html?src=free-crm>
- **HUBSPOT (FREE SOLO IN LINGUA INGLESE)**  
<https://www.hubspot.com/products/crm/>
- **FRESHWORKS (SOLO IN LINGUA INGLESE)**  
<https://www.freshworks.com/crm/solutions/free/>
- **E POI... C'È SONAR CRM**  
<https://www.sonar-italia.it/sonar-enterprise/crm/>





**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

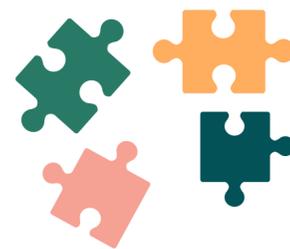
# KPI COMMERCIALI



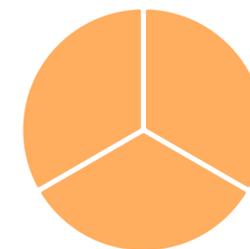
**NUMERO E  
DISTRIBUZIONE  
CLIENTI ATTIVI**



**RAPPORTO  
NUMERO CLIENTI  
VS NUMERO  
POINT OF SALE**



**AMPIEZZA E  
PROFONDITÀ  
GAMMA  
ACQUISTATA PER  
SINGOLO CLIENTE**



**% SHARE OF  
WALLET SU  
SINGOLO  
CLIENTE**



**MARGINALI-  
TÀ SINGOLO  
CLIENTE**



**FREQUENZA  
ACQUISTO  
(relativa al  
settore e ai cicli di  
vendita standard)**

---

**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**  
Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

# PIANIFICARE CONSAPEVOLMENTE PER

**INDIVIDUARE  
CRITICITÀ**



**DEFINIRE  
OPPORTUNITÀ**



**CREARE VISIONE**



**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

# CRITICITÀ

**PIPELINE NON  
AGGIORNATA/AFFIDABILE**

**RAPPORTO SALES ACCOUNT/  
CUSTOMER BASE SFAVOREVOLE**

**ASSENZA DI UNA GESTIONE  
DELLE ATTIVITÀ PER RILEVANZA  
ECONOMICA/STRATEGICA**

**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

# OPPORTUNITÀ

**CLIENTI CUSTOMER BASE IN CUI  
PORTARE AZIONI DI UPSELLING/  
CROSS SELLING**

**SEGMENTAZIONE DELLA  
CUSTOMER BASE, IN BASE AGLI  
ECONOMICS**

**ASSEGNAZIONE DEGLI  
ACCOUNT ANCHE IN BASE  
ALLA MARGINALITÀ**



**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

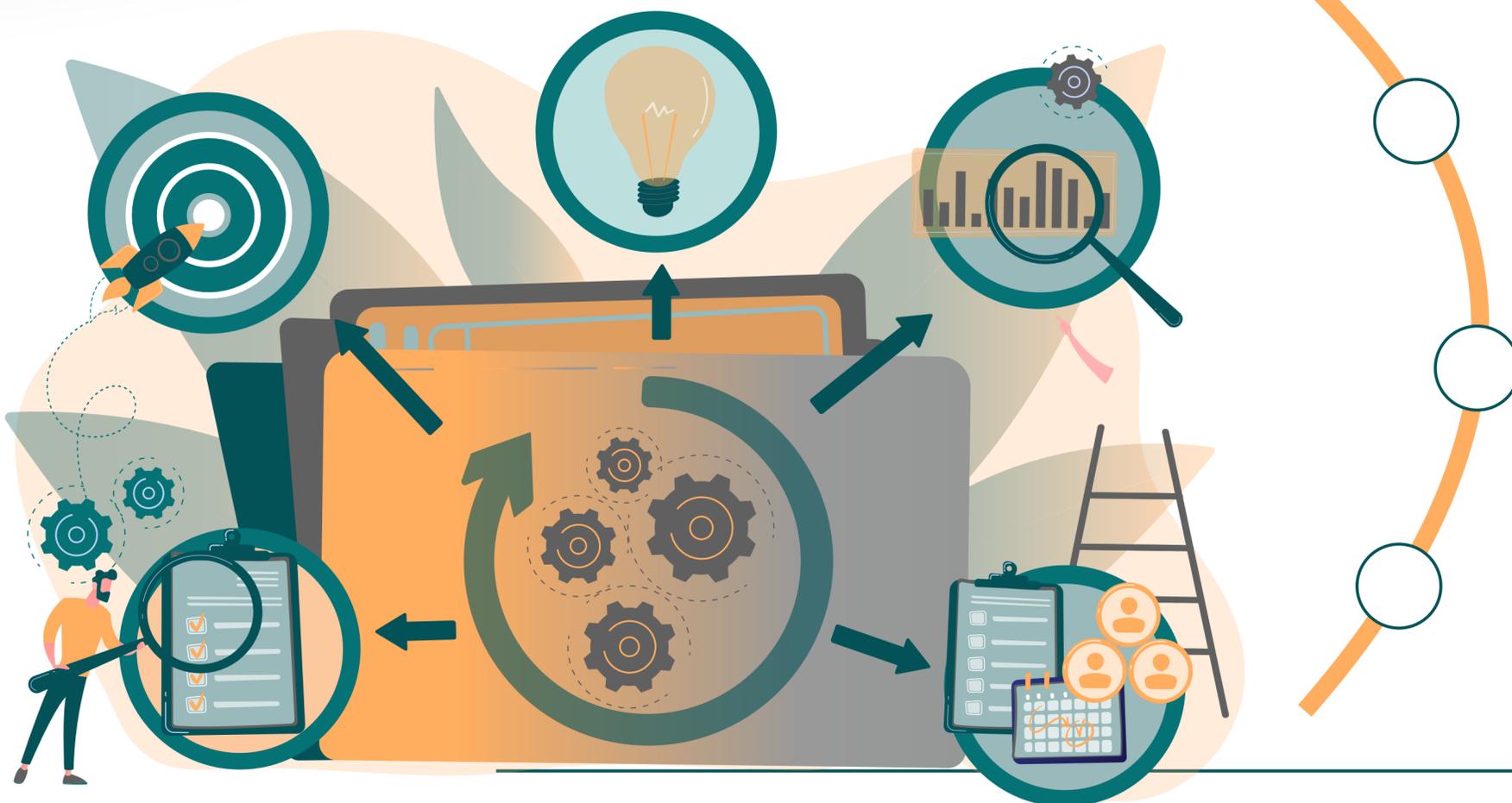
# VISIONE

**FOCUS SU TOP ACCOUNT/ALTA MARGINALITÀ**

**GESTIONE CB E AUMENTO PENETRAZIONE SERVIZI/ PRODOTTI DA REMOTO**

**DIVISIONE RUOLI DI ACQUISIZIONE E CRESCITA**

**A TENDERE: SEGMENTAZIONE VERTICALE DELLA CB**



**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING

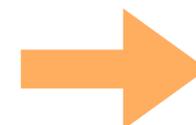


**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

# STRUMENTI? ALCUNE IDEE

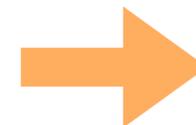


**MAPPATURA SINGOLO CLIENTE**



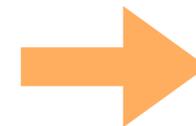
**STORICO/INTERLOCUTORI/  
TRATTATIVE INCAGLIATE**

**PREPARAZIONE STRATEGIA  
COMMERCIALE**



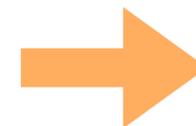
**PER CLUSTER/SINGOLO CLIENTE**

**DEFINIZIONE E APPLICAZIONE  
SET DI DATI**



**PER VALUTARE RILEVANZA CLIENTI**

**VALUTAZIONE INFORMAZIONI  
NON AZIENDALI**



**PER DEFINIZIONE AZIONI  
OPERATIVE**

**TIRARE LE RETI** - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR



**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

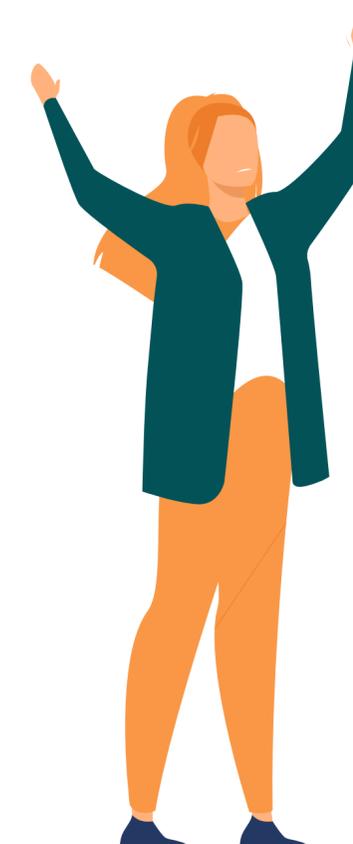
**CHI SONO?**



**COSA  
VOGLIONO?**



**COME ESPRIMERE IL  
LORO POTENZIALE?**



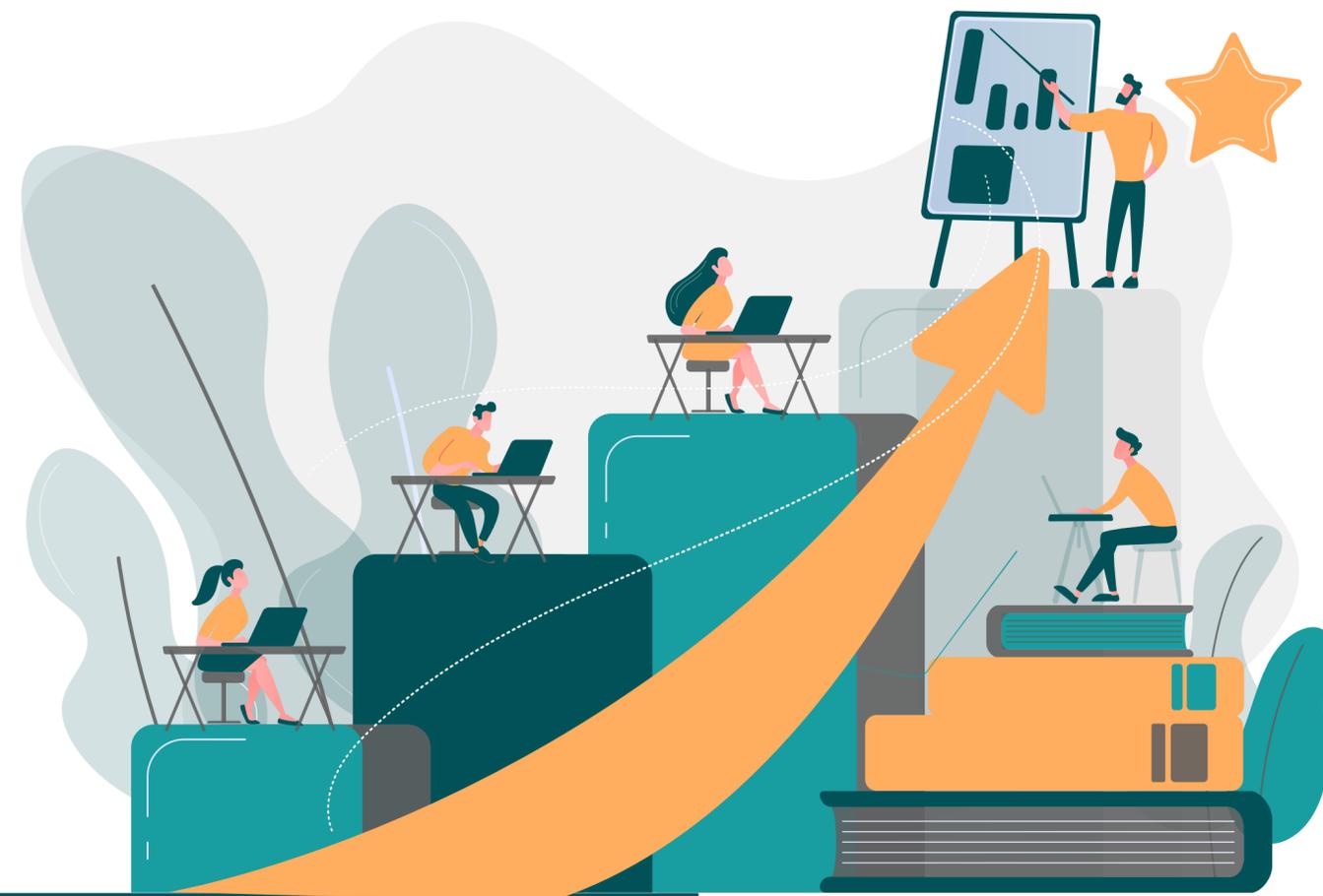
**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**

Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

- ➔ **FAR CAPIRE L'IMPORTANZA DI UN OBIETTIVO**
- ➔ **DARE CHIAREZZA ALLE PERSONE EVIDENZIANDO TEMPI, RISULTATI E MODALITÀ DI VERIFICA - KPI PERSONALI: VISITE RINNOVI, NEW BUSINESS**
- ➔ **ACCOMPAGNARLI NELLA MESSA A PUNTO DEL LORO PIANO VENDITE - EMPOWERMENT AND FEEDBACK: COINVOLGIMENTO E RESPONSABILITÀ PERSONALE**
- ➔ **SVILUPPARE LE COMPETENZE CHE LI POSSANO AIUTARE AD AVERE SUCCESSO - FORMAZIONE TECNICA E COMMERCIALE**



**TIRARE LE RETI - Strategie per strutturare e monitorare le reti commerciali e le loro performance.**  
Ciclo di Webinar "CHE IMPRESA!" promosso da ACANTO CONSULTING



**APPROCCIO  
S.M.A.R.T. AI KPI**

**S**pecific: chiarezza su cosa vogliamo ottenere e quali azioni siano necessarie.

**M**easurable: è disponibile un processo di monitoraggio e lettura degli andamenti.

**A**chievable: creare una sfida impegnativa ma raggiungibile.

**R**elevant: indicatori *aziendalmente* importanti, non meramente tecnici.

**T**ime-related: creare orizzonti temporali precisi e coerenti.



**ACANTO**  
BUSINESS ADVISOR

# GRAZIE

**ACANTO BUSINESS ADVISOR**  
via Cimabue 13 - Selvazzano Dentro (PD)  
[www.acantoconsulting.it](http://www.acantoconsulting.it)  
[info@acantoconsulting.it](mailto:info@acantoconsulting.it)  
049 805 6623