

# Analisi Marginalità

## OBIETTIVI DELLA SOLUZIONE

L'obiettivo del modello è quello di analizzare la redditività delle vendite, con il calcolo del Margine di contribuzione industriale, ottenuto come differenza fra i ricavi netti e il costo del venduto, e arrivando alla definizione del Reddito operativo portando in deduzione tutti gli altri costi commerciali, logistici, amministrativi e finanziari presenti nel conto economico.

- Analisi della Marginalità al Netto dei Costi Commerciali e di Struttura.
- Esplorazione lungo la dimensione Cliente (es. Mercato/Funzionario/Agente/Cliente).
- Esplorazione lungo la dimensione Articolo (es. Serie/Formato/Articolo).
- Driver di Allocazione dei Costi adattabili alle caratteristiche dell'azienda (es. Costi Logistici per Nr.righe spedite).
- Riconciliazione con il conto economico

## CARATTERISTICHE

Focus sulla raccolta ed organizzazione dei dati (creazione di un DWH strutturato).

- Forte adattabilità ai diversi settori merceologici
- Integrazione ERP –Contabilità (dati provenienti da entrambi i mondi)
  - Contabilità analitica
  - Dati credito
  - Dati vendite / costi industriali / costi di acquisto
- Scalabilità / flessibilità (possibilità di aggiungere e modellare i dati esposti a seconda del settore merceologico e delle peculiarità aziendali)
- Facilità d'uso
  - Browser web (internet explorer)
  - Microsoft Excel
- Standard sotto il profilo tecnologico (Microsoft SQL Server)

## PIATTAFORMA TECNOLOGICA

La soluzione è basata sulle più recenti tecnologie Microsoft.

Alla base della soluzione c'è un potente Data Warehouse che, grazie alla potenza di MS Sql Server e degli strumenti (Sql Server Integration Services) che permettono di modellare semplicemente l'import (ETL=Extract, Transformation and Load) dalle più eterogenee fonti dati, permette di caricare e normalizzare moli di dati anche considerevoli in tempi accettabilissimi.

L'organizzazione dei dati, gli algoritmi di calcolo ed i controlli di accesso sono demandati a MS Sql Analysis services, un potente motore OLAP che permette di accedere ai dati con qualunque aggregazione prevista in tempi brevissimi.

La rappresentazione è lasciata alle funzioni di analisi "pivot" di Excel per quegli utenti che hanno bisogno di interagire con i dati in maniera interattiva ed intensa, ai report sviluppati con Reporting Services per le situazioni consolidate e la consultazione da parte di utenti con autorizzazioni limitate e/o esterni.

Calendario	Totale
Anno	2008
Mese	Totale
Aggregazioni	Progressivo
Marchio	Totale
<b>Valore MC</b>	<b>Confronti</b>
<b>Tipo Dato</b>	<b>Anno Analisi</b> <b>Anno Precedente</b> <b>Delta Anno</b> <b>Delta % Anno</b>
a01 Venduto a prezzo Standard	140.914.453 164.949.156 -24.034.703 -14,57%
a02 [a04-a01] Varianza Sconti Contrattuali	-9.356.772 -8.939.234 -417.538 4,67%
a03 [a02/a01] Indicatore Capacità Negoziazione	-6,64% -5,42% -1,22%
a04 Venduto al prezzo Contrattualizzato	131.557.681 156.009.922 -24.452.241 -18,67%
a05 Sconti Merce	-257.727 -421.170 163.443 -38,81%
a06 [a08+a05-a04] Extrasconti da Sconti Standard	-13.627.776 -13.608.665 -19.111 0,14%
a07 [(a06)/a04] Indicatore Capacità di Mantenere il Prezzo	-10,36% -8,72% -1,64%
a08 Fatturato Lordo Contabile	118.187.632 142.822.427 -24.634.795 -17,25%
a09 Sconti Cassa	-1.042.757 -1.224.969 182.212 -14,87%
a10 [(a02+a05-a06+a09)/a01] Indicatore Sconti Concessi	-17,23% -14,67% -2,57%
a11 Note Credito Debito sul Venduto	5.278.842 -2.354.103 7.632.945 -324,24%
a12 [a11/a08] Indicatore Qualità della Vendita	4,47% -1,65% 6,11%
a13 [a08+a09+a11] Fatturato (gestoriale)	122.423.717 139.243.356 -16.819.639 -12,08%
b01 Provvigioni (comprensive di FISC, FIRR, ecc.)	-5.785.602 -6.497.981 712.379 -10,96%
b02 [b01/a13] Indicatore Incidenza Provvigioni sul Fatturato Netto	-4,73% -4,67% -0,06%
b03 Premi	-1.360.854 -2.009.898 649.044 -32,29%
b04 [b03/a13] Indicatore Incidenza Premi sul Fatturato Netto	-1,11% -1,44% 0,33%
b05 [(b01+b03+a13) /a13] Indicatore Incidenza Costi Commerciali Variabili sul Fatt Netto	-5,84% -6,11% 0,27%
b06 Costo del Trasporto	-923.580 -442.253 -481.327 108,84%
b07 Recupero Costi del Trasporto	142.462 159.119 -16.657 -10,47%
b08 [a13+b01+b03+b06+b07] Fatturato Netto	114.496.142 130.452.342 -15.956.200 -12,23%
c01 Costo del Venduto	-84.071.101 -98.461.780 14.390.679 -14,62%
c02 [c01/b08] Indicatore Incidenza Costo del Venduto su Fatturato Netto	-73,43% -75,48% 2,05%
c05 [b08+c01+c03+c04] Margine di Contribuzione Lordo	30.425.041 31.990.562 -1.565.521 -4,89%
c06 [c05/b08] Indicatore Contribuzione	26,57% 24,52% 2,05%
c07 Contribuzione Target	26,00%
c08 [c05/a01-c07] Indicatore Scostamento Rispetto Contribuzione Target	21,59%
d01 Merchandising	-5.764.205 -4.839.698 -924.507 19,10%
d02 Contributi ed Alimenti Sale Mostra	-281.271 -244.940 -36.332 14,83%
d03 Pubblicità Diretta Clienti	-15.188
d04 Altri Oneri di vendita	1.614.360 -267.341 1.881.701 -703,86%
d05 Recupero Costi Commerciali Diretti	308.306 224.601 83.705 37,27%
d06 Dilazione Media Contrattuale gg	107 136 -30 -21,88%
d07 Gg Ritardo Medi	31 127 -96 -75,73%
d08 Tasso Annuale Oneri Finanziari	6,00%
d09 Valore IVA sul Fatturato	6.741.079 7.530.466 -789.388 -10,48%
d10 [(b08+d09)*d08/365*(d06+d07)*-1] Oneri Finanziari	-2.738.422 -5.973.848 3.235.426 -54,16%
e01 [c05+d01+d02+d03+d04+d05+d10] Margine di Contribuzione Diretta	23.548.621 20.889.337 2.659.284 12,73%
e02 Pubblicità Indiretta	-156.909 -262.544 105.635 -40,24%
e02 Fiere e Mostre	-1.357.256 -1.097.728 -259.529 23,64%

## SORGENTI DATI

I dati origine possono essere reperiti sia tramite file di testo, sia tramite ODBC o OLE/DB, virtualmente da qualsiasi fonte dati implementi tali tecnologie.

Parte del progetto risiede nell'individuare il metodo tecnologicamente più efficace ed efficiente per trasferire i dati dalla fonte di origine al server di destinazione.

## CLIENT

### Excel

- Navigazione stile «pivot»
- Grafici
- Funzioni avanzate

### Reporting Services

- Accesso WEB
- Esportazione nei formati standard:
  - excel
  - pdf
  - ecc.

## DISTRIBUZIONE DATI

Di norma il processo di distribuzione dei dati parte da alcuni utenti con pieno accesso al sistema (tipicamente utenti del controllo di gestione e / o dei servizi IT) che tramite Excel progettano nuovi report, apportando le selezioni opportuni ai dati presenti nel server della marginalità.

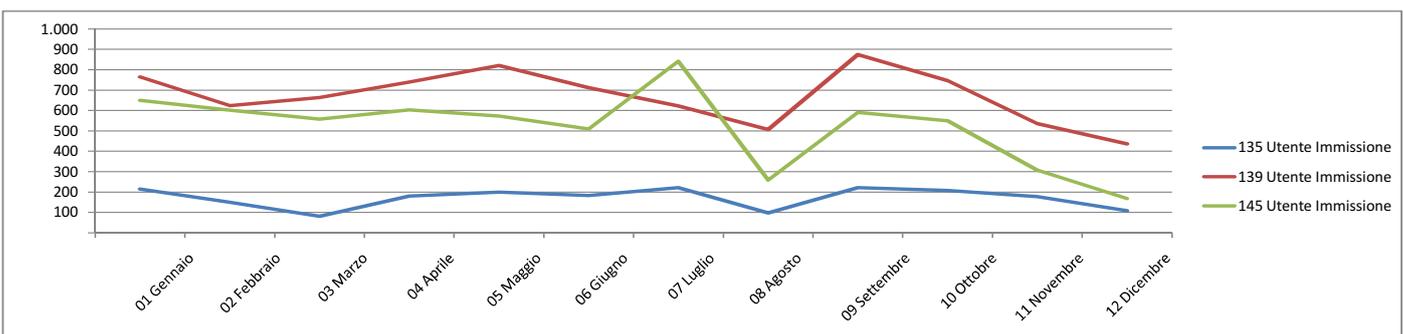
Oltre ad individuare le selezioni individueranno anche gli utenti del report che si va a progettare ed i diritti di accesso alle informazioni.

A questo punto il servizio IT (assistito per le prime volte da noi) sarà un grado di sistemare i diritti di accesso ai dati, e di realizzare un report con le stesse caratteristiche del modello Excel utilizzando Reporting Services.

Il report così prodotto potrà essere pubblicato su un sito web, all'interno di Sharepoint o ne potrà essere schedulato l'invio periodico automatico.

Calendario	Totale
Anno	2008
Marchio	Totale
Tipi Dato	a08 Fatturato Lordo Contabile
Aggregazioni	Puntuale

Numero Righe Ord	CorrISP Ins Ord				
Mese	135 Utente Immissione	139 Utente Immissione	145 Utente Immissione	Totale complessivo	
01 Gennaio	215	764	650	1.629	
02 Febbraio	150	624	602	1.376	
03 Marzo	81	663	557	1.301	
04 Aprile	180	740	603	1.523	
05 Maggio	200	821	573	1.594	
06 Giugno	183	712	509	1.404	
07 Luglio	221	623	842	1.686	
08 Agosto	98	507	259	864	
09 Settembre	222	875	590	1.687	
10 Ottobre	208	746	549	1.503	
11 Novembre	177	536	307	1.020	
12 Dicembre	108	437	168	713	
<b>Totale complessivo</b>	<b>2.043</b>	<b>8.048</b>	<b>6.209</b>	<b>16.300</b>	



## STRUTTURA PER VOCI

Facilmente implementabile, modellabile e personalizzabile; le voci riflettono la struttura organizzativa

Possibilità di ribaltamento di dati da dimensioni aggregate alle dimensioni di massimo dettaglio.

Uno degli obiettivi del progetto è quello di fornire al cliente una soluzione flessibile, in grado di rispondere velocemente alle esigenze di cambiamento che via via si pongono in modo scalare.

Per raggiungere quest'obiettivo abbiamo studiato un modello che prevede che ad ogni riga di venduto sia possibile collegare un numero virtualmente infinito di informazioni (dette appunto "voci"), strutturate su più livelli e riclassificabili secondo le necessità.

Un esempio di voci nel nostro modello sono: il "fatturato"; le "provvigioni" maturate; il "costo del venduto"; ecc..

A seconda delle esigenze sarà possibile implementare nuove voci senza dover modificare le procedure di input né le strutture di elaborazione, intervenendo solo se necessario nell'implementazione dei calcoli.

## NAVIGAZIONE CLIENTE PRODOTTO

Dimensione cliente

- Attributi Geografici (nazione, regione, ...)
- Attributi Distributivi (agenti, distributori, negozi diretti ...)
- .....

Dimensione prodotto

- Tipologia prodotto
- Famiglia Prodotto
- Linea commerciale
- .....

## AGGREGAZIONI CONFRONTI

Aggregazioni -Confronti: gestione dinamica del tempo.

- Puntuale
- Progressivo
- Anno mobile
- Anno analisi
- Anno Precedente
- Delta
- Delta Percentuale

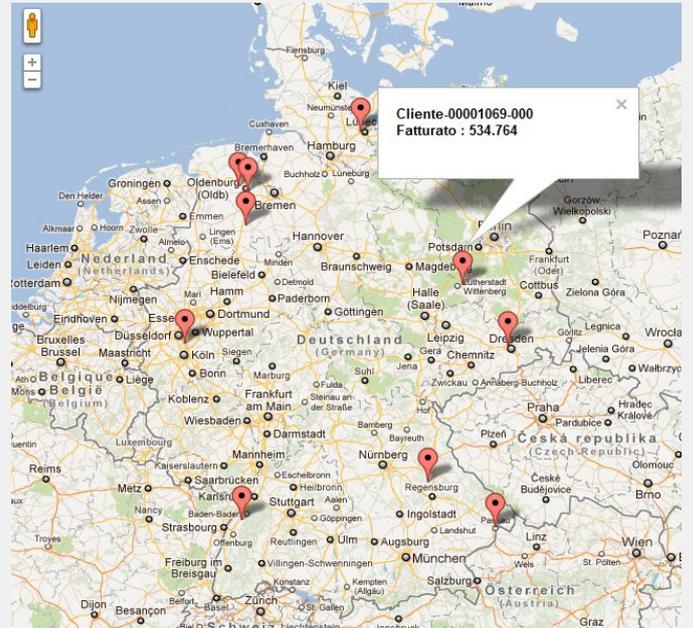
Calendario	Totale
Anno	2009
Mese	03 Marzo
Aggregazioni	Progressivo
Marchio	Totale
Tipi Dato	a08 Fatturato Lordo Contabile

Prezzo MC				Confronti			
Marchio Anagrafico del Prodotto	Linea Aggregazione	Linea Produzione	Tipo Aggregazione	Anno Analisi	Anno Precedente	Delta Anno	Delta % Anno
FHN Marchio				37,37	31,63	5,74	18,15%
JML Marchio				38,80	46,96	-8,17	-17,39%
JRN Marchio	100 PORCELL.SMALTATO	100 PORCELLANA AVORIO		35,89	37,42	-1,53	-4,09%
		120 PORCELLANATO COLOR.	100 PAVIMENTO	42,98	47,95	-4,97	-10,36%
			200 RIVESTIMENTO	447,84	478,60	-30,76	-6,43%
		120 PORCELLANATO COLOR. Totale		43,22	48,34	-5,13	-10,60%
		130 DOPPIA PRESSATURA		48,69	51,56	-2,87	-5,56%
		150 PORCELLANA & SMALTO		37,06	40,51	-3,45	-8,52%
	<b>100 PORCELL.SMALTATO Totale</b>			<b>39,01</b>	<b>41,41</b>	<b>-2,40</b>	<b>-5,79%</b>
	200 MONOPOROSA			50,92	52,92	-2,00	-3,77%
	510 PORC.SMALT. X TERZI				225,79		
	ND Non Definito			17,19	7,75	9,44	121,85%
<b>JRN Marchio Totale</b>				<b>37,62</b>	<b>34,54</b>	<b>3,08</b>	<b>8,93%</b>
KMJ Marchio				30,29	21,90	8,39	38,33%
OIF Marchio				35,62	28,55	7,07	24,78%
OMU Marchio				27,01			
QNQ Marchio				30,93	34,52	-3,58	-10,38%
UJO Marchio				12,25	18,14	-5,89	-32,49%
<b>Totale complessivo</b>				<b>37,10</b>	<b>34,02</b>	<b>3,07</b>	<b>9,03%</b>

## NAVIGAZIONE

### Top 10 Funzionario

Ragione Sociale	Valore	Label
Ciente-0000440-000	€2.638.484	A
Ciente-00001106-000	€1.737.106	B
Ciente-0000437-000	€1.214.537	C
Ciente-00001339-000	€970.623	D
Ciente-0000477-000	€832.370	E
Ciente-0000906-001	€791.993	F
Ciente-00001069-000	€534.764	G
Ciente-00001335-000	€514.316	H
Ciente-0000691-000	€505.999	I
Ciente-0000882-000	€501.970	J



#### Scheda Cliente - Cliente 00033466

Giorni Medi di Ritardo

Giorni Dilazione Contr



#### Hit Parade per Serie

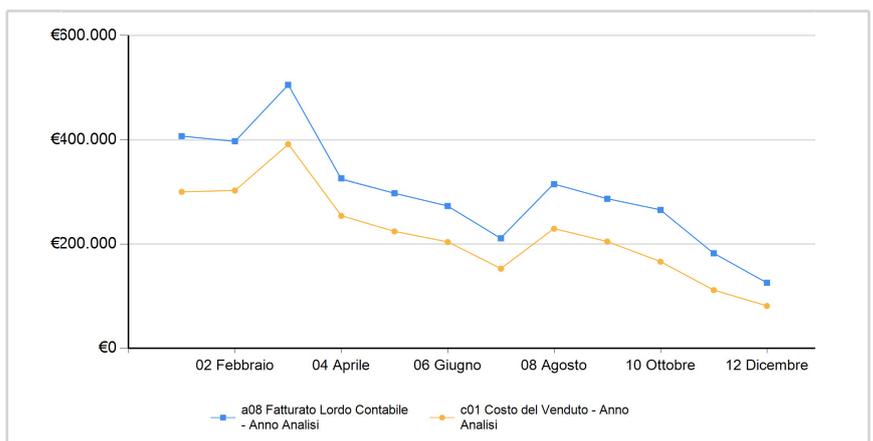
Serie	Valore MC
Serie Z08	€ 639.008
Serie Z55	€ 439.549
Serie 6B	€ 397.908
Serie T97	€ 395.993
Serie Y75	€ 244.484
Serie T77	€ 214.823
Serie Z32	€ 196.889
Serie Z20	€ 183.403
Serie Z76	€ 170.024
Serie 6F	€ 154.986
Serie T79	€ 136.165
Serie Z02	€ 123.652
Serie Z45	€ 67.499
Serie T82	€ 61.143
Serie T81	€ 49.004
Serie Z09	€ 30.643

#### Anno Analisi - 2008

Anno Corrente / Anno Precedente

Tipo Dato	Anno Analisi			Anno Precedente		
	Valore MC	Quantità	Prezzo	Valore MC	Quantità	Prezzo
a08 Fatturato Lordo Contabile	3.592.769	220.152	16,32	3.577.386	207.976	17,20
c01 Costo del Venduto	-2.622.239	220.119	-11,57	-2.405.750	207.968	-11,00
d01 Merchandising	-463.153	0		-559.057	0	

#### Trend Fatturato / Costo del Venduto



## STRUTTURA LOGICA DELLA SOLUZIONE

