

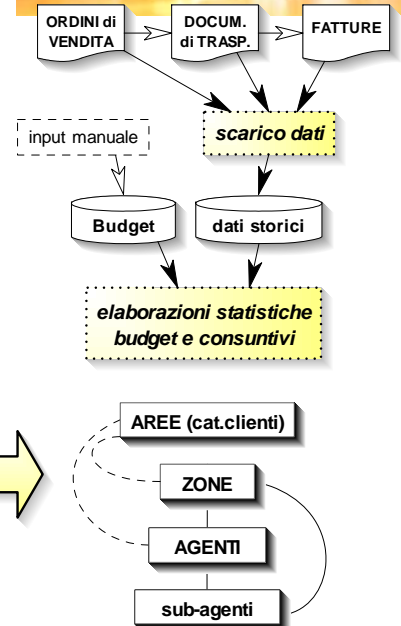
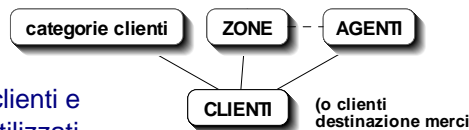
Le funzioni di questo modulo permettono di estrarre i dati dai diversi archivi di vendite e fatturazione e di memorizzarli in **archivi storici** già organizzati e predisposti per le elaborazioni **statistiche**:

- ✓ statistiche sul **venduto** (ordini clienti);
- ✓ statistiche sullo **spedito** (documenti di trasporto);
- ✓ statistiche sul **fatturato** (fatture immediate, differite, etc.).

I dati memorizzati possono essere **confrontati** anche con i **dati previsionali (budget)** precedentemente inseriti a fronte di ogni articolo, linea di prodotto, cliente, zona, ...

Negli archivi storici i dati statistici sono aggregati in record che contengono : **articolo, cliente, quantità, valore, mese e anno, agente** (o sotto-area), **indirizzo destinazione merci**, etc...; da questi dati si possono fare ulteriori **aggregazioni**:

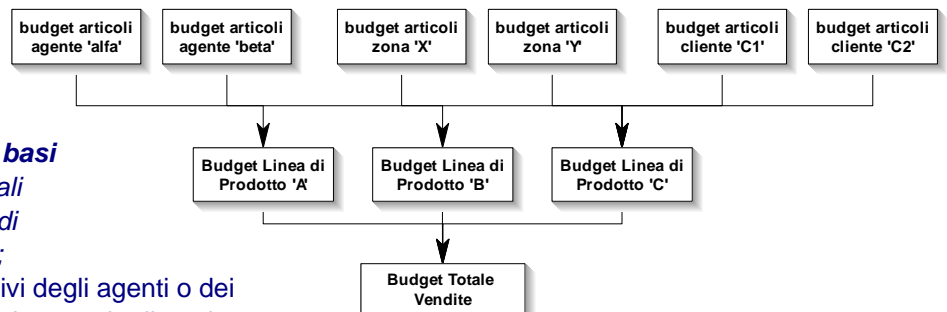
- ❑ dai dati sugli articoli si possono ricostruire quelli per categoria merceologica, gruppo, classe, marca, linea di prodotto, conto ricavi ..
- ❑ dai dati sui clienti si possono ricostruire quelli per zona, o categoria cliente, o area (*la categoria cliente è infatti eventualmente utilizzabile anche per individuare macro-aree geografiche*) ..
- ❑ i dati relativi agli agenti, che nel tempo possono cambiare e devono quindi essere indipendenti da clienti e zone, possono anche essere utilizzati per le sotto-aree.



Mentre i dati storico-statistici vengono memorizzati al **livello minimo di frammentazione**, e possono quindi essere poi successivamente aggregati, i **dati previsionali (budgets di vendita)** possono contenere valori anche solo per i **livelli superiori di aggregazione**: ad es. previsioni per *linee di prodotto* e per *zone*.

I casi più classici di budget di vendita sono infatti quelli in cui si inseriscono le previsioni di periodo (mensili o annuali) per articoli o *Linee di Prodotto* a fronte di agenti o *zone*; da questi dati possono essere ricalcolati i valori globali di previsione.

*Si può notare che con la flessibilità offerta da questa struttura è possibile indicare anche **previsioni su basi diverse**: ad es. dati previsionali sugli agenti per alcune Linee di Prodotto, e su clienti per altre;*



in questo caso i dati riepilogativi degli agenti o dei clienti non consentono di calcolare anche il totale del budget aziendale; i dati per Linee di Prodotto invece, che li comprendono entrambi, permettono di ottenere immediatamente il budget completo aziendale per le vendite (e il controllo di coerenza dei valori inseriti può essere comodamente verificato sui diversi report ottenibili).