

# MODELLO DI REPORT DELLE VENDITE MENSILI SEMPLICE

NOME RESPONSABILE DELLE VENDITE

Colin I.

DATA

02/08/28

## REPORT DI VENDITA

MESE CORRENTE				MESE PRECEDENTE			
	PIANIFICATO	EFFETTIVO	VARIAZIONE		PIANIFICATO	EFFETTIVO	VARIAZIONE
Volume delle vendite	\$45.000,00	\$46.000,00	\$(1.000,00)	Volume delle vendite	\$66.000,00	\$46.000,00	\$20.000,00
Fatturato totale	\$65.000,00	\$63.000,00	\$2.000,00	Fatturato totale	\$65.000,00	\$63.000,00	\$2.000,00
Margine di vendita	16%	25%	-9%	Margine di vendita	16%	25%	-9%
Ordini totali	14	17	-3	Ordini totali	14	17	-3
Valore medio dell'ordine	\$25,00	\$25,00	\$ -	Valore medio dell'ordine	\$25,00	\$25,00	\$ -
Altro	\$14,00	\$15,00	\$ (1,00)	Altro	\$14,00	\$15,00	\$(1,00)
	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -

## VENDITE A OGGI

	PIANIFICATO	EFFETTIVO	VARIAZIONE
Volume delle vendite	\$150.000,00	\$132.000,00	\$18.000,00
Fatturato totale	\$260.000,00	\$152.000,00	\$108.000,00
Margine di vendita	16%	25%	-9%
Ordini totali	14	17	-3
Valore medio dell'ordine	\$25,00	\$25,00	\$ -
Altro	\$14,00	\$15,00	\$ (1,00)
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -

<b>Riepilogo delle prestazioni delle vendite</b>	In linea con gli scopi annuali
<b>Elementi SWOT significativi</b>	
<i>Punti di forza</i>	Contatto regolare con i clienti
<i>Sfide</i>	Notti e fine settimana di personale
<i>Opportunità</i>	
<i>Minacce</i>	
<b>Suggerimenti</b>	

# MODELLO DI REPORT DELLE VENDITE MENSILI SEMPLICE

NOME RESPONSABILE DELLE VENDITE

DATA

## REPORT DI VENDITA

MESE CORRENTE				MESE PRECEDENTE			
	PIANIFICATO	EFFETTIVO	VARIAZIONE		PIANIFICATO	EFFETTIVO	VARIAZIONE
Volume delle vendite				Volume delle vendite			
Fatturato totale				Fatturato totale			
Margine di vendita				Margine di vendita			
Ordini totali				Ordini totali			
Valore medio dell'ordine				Valore medio dell'ordine			
Altro				Altro			

## VENDITE A OGGI

	PIANIFICATO	EFFETTIVO	VARIAZIONE
Volume delle vendite			
Fatturato totale			
Margine di vendita			
Ordini totali			
Valore medio dell'ordine			
Altro			

<b>Riepilogo delle prestazioni delle vendite</b>	
<b>Elementi SWOT significativi</b>	
<i>Punti di forza</i>	
<i>Sfide</i>	
<i>Opportunità</i>	
<i>Minacce</i>	
<b>Suggerimenti</b>	

#### **DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ**

Qualsiasi articolo, modello o informazione sono forniti da Smartsheet sul sito web solo come riferimento. Pur adoperandoci a mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non offriamo alcuna garanzia o dichiarazione di alcun tipo, esplicita o implicita, relativamente alla completezza, l'accuratezza, l'affidabilità, l'idoneità o la disponibilità rispetto al sito web o le informazioni, gli articoli, i modelli o della relativa grafica contenuti nel sito. Qualsiasi affidamento si faccia su tali informazioni, è pertanto strettamente a proprio rischio.