

BUDGET DEI RICAVI PER PRODOTTI CON SCONTI

prodotti	prezzo	sconto
alfa	70	25%
beta	40	-
gamma	100	10%

prodotti	descrizione	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	TOTALE	mix
alfa	programma di vendita	50.000	400	500	200	650	550	600	500	650	700	650	700		
	quantità scontate	10.000	80	100	40	130	110	120	100	130	140	130	140		
	quantità non scontate	40.000	320	400	160	520	440	480	400	520	560	520	560		
	ricavi	3.325.000	26.600	33.250	13.300	43.225	36.575	39.900	33.250	43.225	46.550	43.225	46.550	3.730.650	81%
beta	programma di vendita	2.000	1.500	800	500	2.100	2.100	2.100	2.100	2.000	1.800	2.100	2.100		
	ricavi	80.000	60.000	32.000	20.000	84.000	84.000	84.000	84.000	80.000	72.000	84.000	84.000	848.000	18%
gamma	programma di vendita	50	50	30	35	55	50	50	50	50	50	50	50		
	quantità scontate	25	25	15	17	27	25	25	25	25	25	25	25		
	quantità non scontate	25	25	15	18	28	25	25	25	25	25	25	25		
	ricavi	4.750	4.750	2.850	3.320	5.220	4.750	4.750	4.750	4.750	4.750	4.750	4.750	54.140	1%
fatturato previsto		3.409.750	91.350	68.100	36.620	132.445	125.325	128.650	122.000	127.975	123.300	131.975	135.300	4.632.790	100%

ipotesi le quantità scontate di Alfa sono il

20%

 del totale venduto
 le quantità scontate di Gamma sono il

50%

 del totale venduto

è sempre bene calcolare il mix dei prodotti per avere una chiara idea su quali sono i prodotti che contribuiscono di più a generare fatturato e quali necessitano di maggiori attenzioni

in questo esempio abbiamo predisposto un budget dei ricavi (o piano delle vendite) redatto su base mensile, si è fatta una ripartizione per prodotti e si è ipotizzato che su alcuni prodotti (alfa e gamma) venga applicato uno sconto

BUDGET DEI RICAVI PER AGENTE

prezzo	
prodotto A	50000
prodotto B	7000

agente		I trimestre			II trimestre			III trimestre			IV trimestre			TOTALE PER AGENTE	mix		
		prodotto A	prodotto B	totale	prodotto A	prodotto B	totale	prodotto A	prodotto B	totale	prodotto A	prodotto B	totale				
Rossi	obiettivi di vendita	5	2		5	2		5	2		5	2					
	ricavi	250.000	14.000	264.000	250.000	14.000	264.000	250.000	14.000	264.000	250.000	14.000	264.000	1.056.000	38%		
Bianchi	obiettivi di vendita	3	3		3	3		5	7		5	7					
	ricavi	150.000	21.000	171.000	150.000	21.000	171.000	250.000	49.000	299.000	250.000	49.000	299.000	940.000	34%		
Verdi	obiettivi di vendita	4	3		4	1		4	2		2	2					
	ricavi	200.000	21.000	221.000	200.000	7.000	207.000	200.000	14.000	214.000	100.000	14.000	114.000	756.000	27%		
TOTALE PER TRIMESTRE						656.000			642.000			777.000			677.000	2.752.000	100%

in quest'altro esempio il budget dei ricavi è stato redatto su base trimestrale, si è fatta una ripartizione combinata per prodotti e agenti