

Prospettive



5.1 INTRODUZIONE



All'interno del capitolo saranno presentate due sezioni d'analisi:

- A. Analisi generale: si cercherà in primo luogo di capire quali sono le previsioni per il futuro da parte di tutte le aziende intervistate per poi segmentarle a livello di settori merceologici, dimensioni aziendali e aree geografiche.
- B. La seconda approfondirà le anticipazioni per il prossimo biennio da parte delle aziende considerando sia la dimensione della rete di vendita diretta (numero di venditori) che l'organizzazione della stessa (organizzazione della rete in funzione dell'area geografica oppure alla clientela o ai prodotti/servizi).

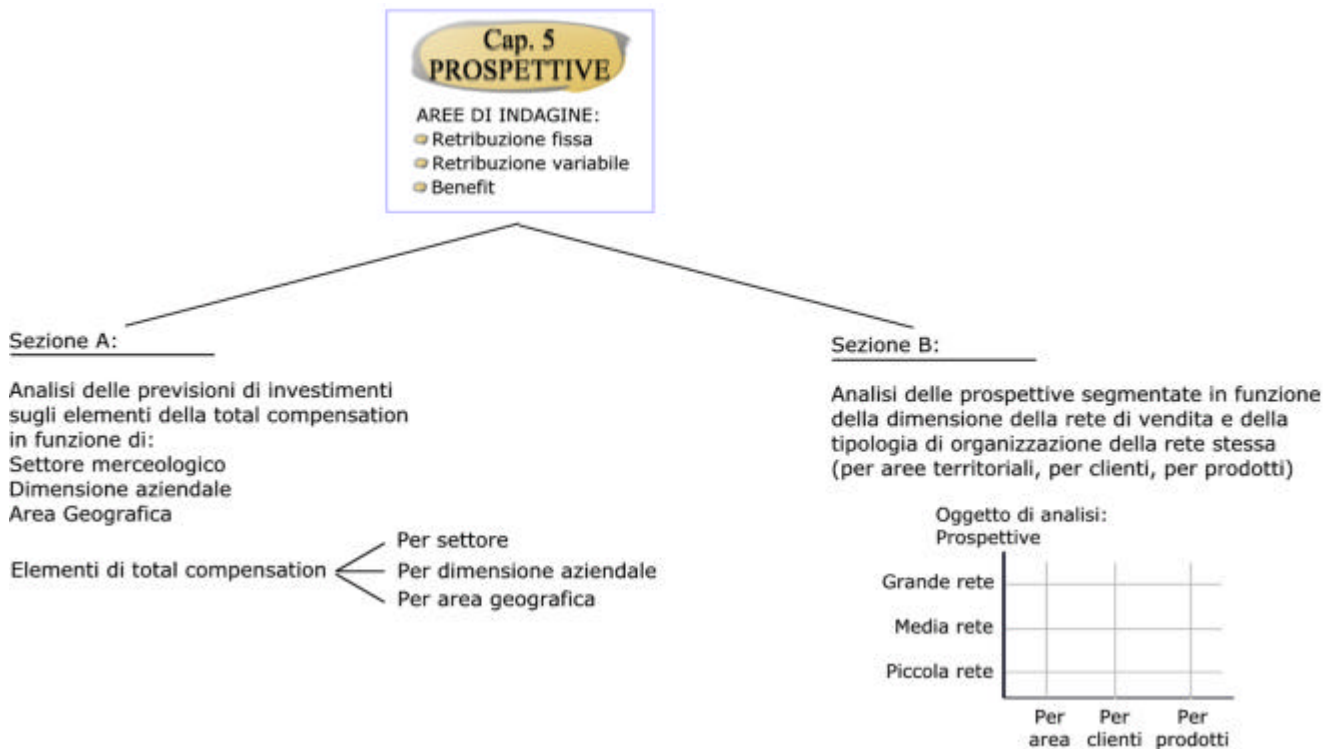
A.

Analisi Generale	
Settore merceologico	Industria Commercio e Turismo Società di servizi Altri settori
Dimensione aziendale	Piccola azienda Media azienda Grande azienda
Area Geografica	Nord ovest Nord est Centro Italia Sud e isole

B.

Approfondimento	
Piccola rete	Numero di venditori inferiore a 10 individui
Media rete	Numero di venditori compreso tra 11 e 30 individui
Grande rete	Numero di venditori superiore a 31 individui

In sintesi, la struttura del capitolo può essere così rappresentata:

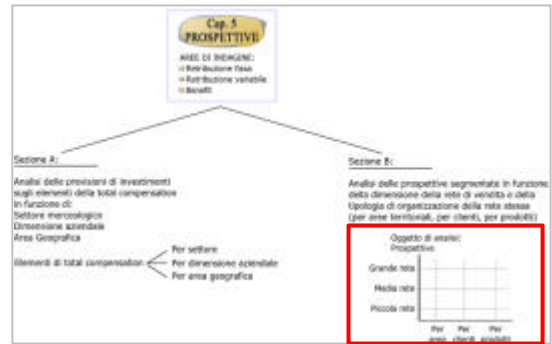


PARTE SECONDA

5.3 Prospettive

5.3.1. Azienda con un numero di venditori inferiore a 10 individui

Un'azienda su due avente una rete di vendita diretta di modeste dimensioni interverrà nel prossimo biennio sia a livello di retribuzione fissa che variabile.



Azienda con numero di venditori inferiore a 10 individui

Nei prossimi 2 anni, per incentivare i venditori, la sua azienda ha intenzione di concentrarsi prevalentemente su :	% Rispetto al totale delle risposte
Retribuzione fissa	6,7%
Retribuzione variabile	34,4%
Retribuzione fissa e variabile	51,1%
Benefit	7,8%
TOTALE	100,0%

Tabella 77: Prospettive

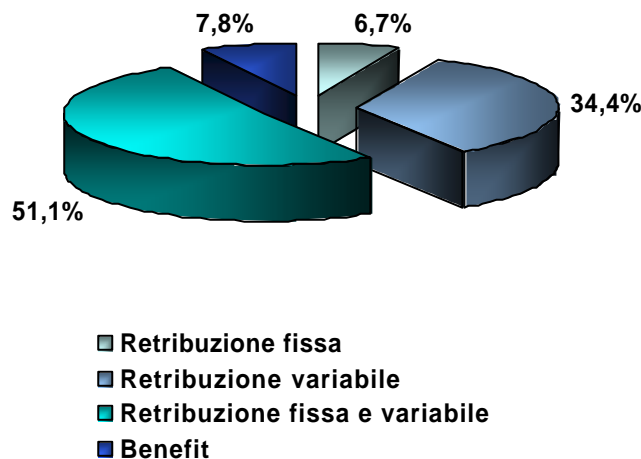


Figura 77: Prospettive

Per incentivare i venditori, aziende con reti commerciali strutturate per area geografica o per prodotti/servizi si concentreranno sia sulla retribuzione fissa che variabile. Invece, il 43% circa delle aziende che orienta i propri commerciali al cliente si indirizzerà sia verso retribuzione fissa e variabile che solo variabile.

Azienda con numero di venditori inferiore a 10 individui				
Nei prossimi 2 anni, per incentivare i venditori, la sua azienda ha intenzione di concentrarsi prevalentemente su :	Struttura organizzata per area geografica	Struttura organizzata per clientela	Struttura organizzata per prodotti/servizio	DATO GENERALE
Retribuzione fissa	8,33%	9,52%	4,76%	6,7%
Retribuzione variabile	35,00%	42,86%	28,57%	34,4%
Retribuzione fissa e variabile	46,67%	42,86%	61,90%	51,1%
Benefit	10,00%	4,76%	4,76%	7,8%
TOTALE	100,00%	100,00%	100,00%	100,0%

Tabella 77.1: Prospettive

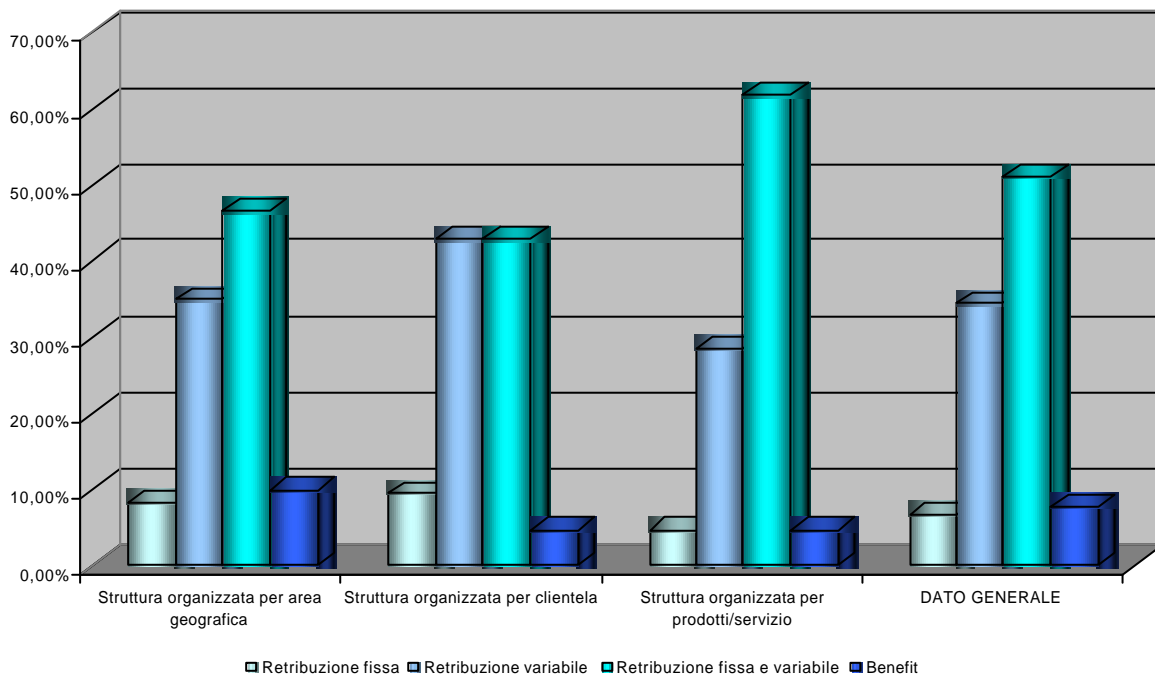


Figura 77.1: Prospettive