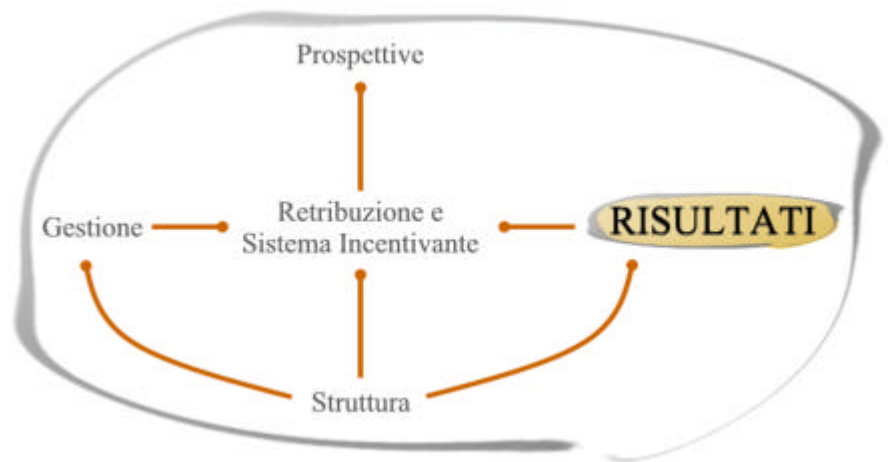


CAPITOLO 4

Risultati ottenuti dalla rete di vendita diretta



4.1 INTRODUZIONE



Il presente capitolo analizza i **risultati** ottenuti dalle reti di vendita diretta.

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

- A. Analisi generale sul tema del **turnover**: si cercherà in primo luogo di capire quali sono le caratteristiche principali in uso nelle aziende per poi indagare sulle differenze riscontrabili in aziende appartenenti a determinati settori merceologici, dimensioni aziendali, aree geografiche.
- B. La seconda approfondirà il legame tra **risultati** della struttura commerciale e tasso di **turnover** dei commerciali stessi.

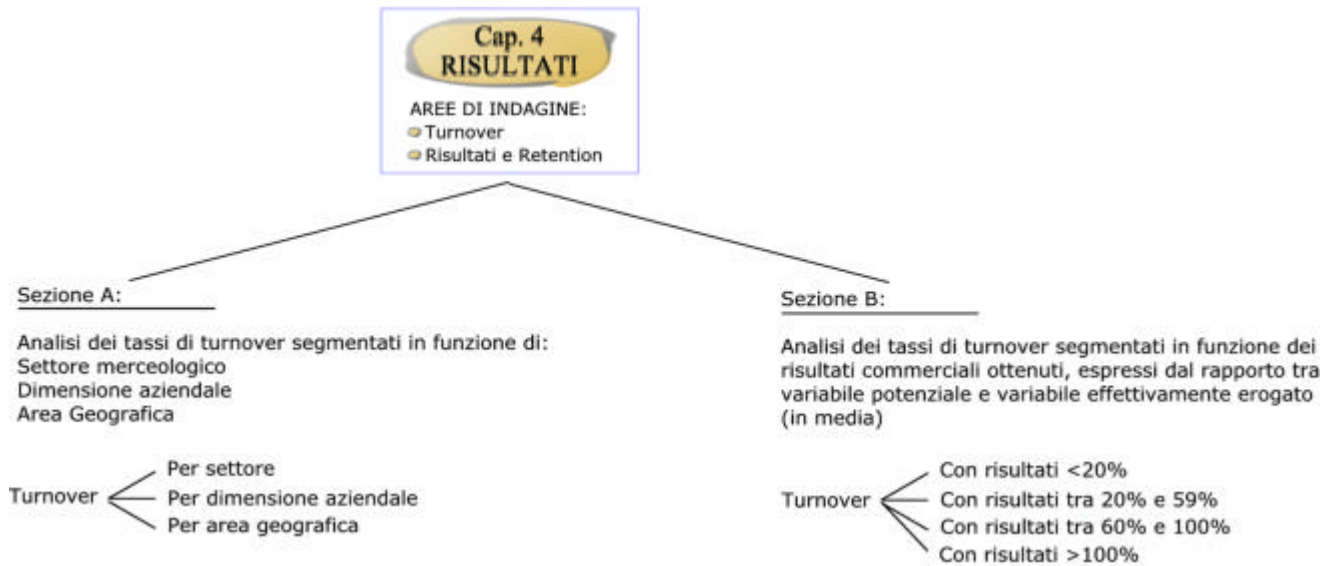
A.

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.

Risultati & Turnover	
Risultati (rapporto medio tra variabile potenziale e variabile effettivamente erogato nel 2008)	< 20% Tra 20% e 59% Tra 60% e 100% > 100%
Turnover	< 5% Tra 5% e 10% Tra 10% e 15% Tra 15% e 20% > 20%

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



PARTE SECONDA

4.3 Il rapporto tra i risultati della struttura commerciale e il turnover

4.3.1. Rapporto variabile erogato/potenziale minore del 19%

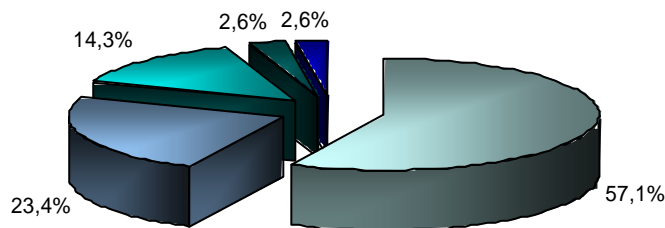
Laddove i risultati aziendali siano minori del 19%, il 57% circa delle aziende dichiara di avere un tasso di turnover inferiore al 5%.



Dati rilevati nelle aziende che hanno ottenuto risultati (in termini di rapporto medio tra variabile potenziale e variabile effettivamente erogata nel 2008) minore del 20%

Quale è il tasso di turnover registrato nella sua azienda nell'ultimo biennio?	% Rispetto al totale delle risposte
Inferiore al 5%	57,1%
Tra il 5% e il 10%	23,4%
Tra il 10% e il 15%	14,3%
Tra il 15% e il 20%	2,6%
Superiore al 20%	2,6%
TOTALE	100,0%

Tabella 72: Efficacia e turnover



- Inferiore al 5%
- Tra il 5% e il 10%
- Tra il 10% e il 15%
- Tra il 15% e il 20%
- Superiore al 20%

Figura 72: Efficacia e turnover