

# Struttura della rete di vendita



## 1.1 INTRODUZIONE



Il presente capitolo analizza le **strutture** delle reti di vendita diretta.

Le **tematiche** di maggior rilievo che vengono trattate in modo dettagliato sono:

- Copertura territoriale
- Dimensione della rete di vendita
- Riporto organizzativo
- Genere dei venditori (uomini, donne)
- Età media

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

- A. la prima analisi sarà a livello generale; 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 settori merceologici, dimensioni aziendali e aree geografiche dissimili;
- B. la seconda approfondirà i medesimi aspetti considerando sia la dimensione della rete di vendita diretta (numero di venditori dichiarati) che l'organizzazione della stessa (raggio d'azione dei venditori legato all'area geografica oppure alla clientela oppure ai prodotti/servizi).

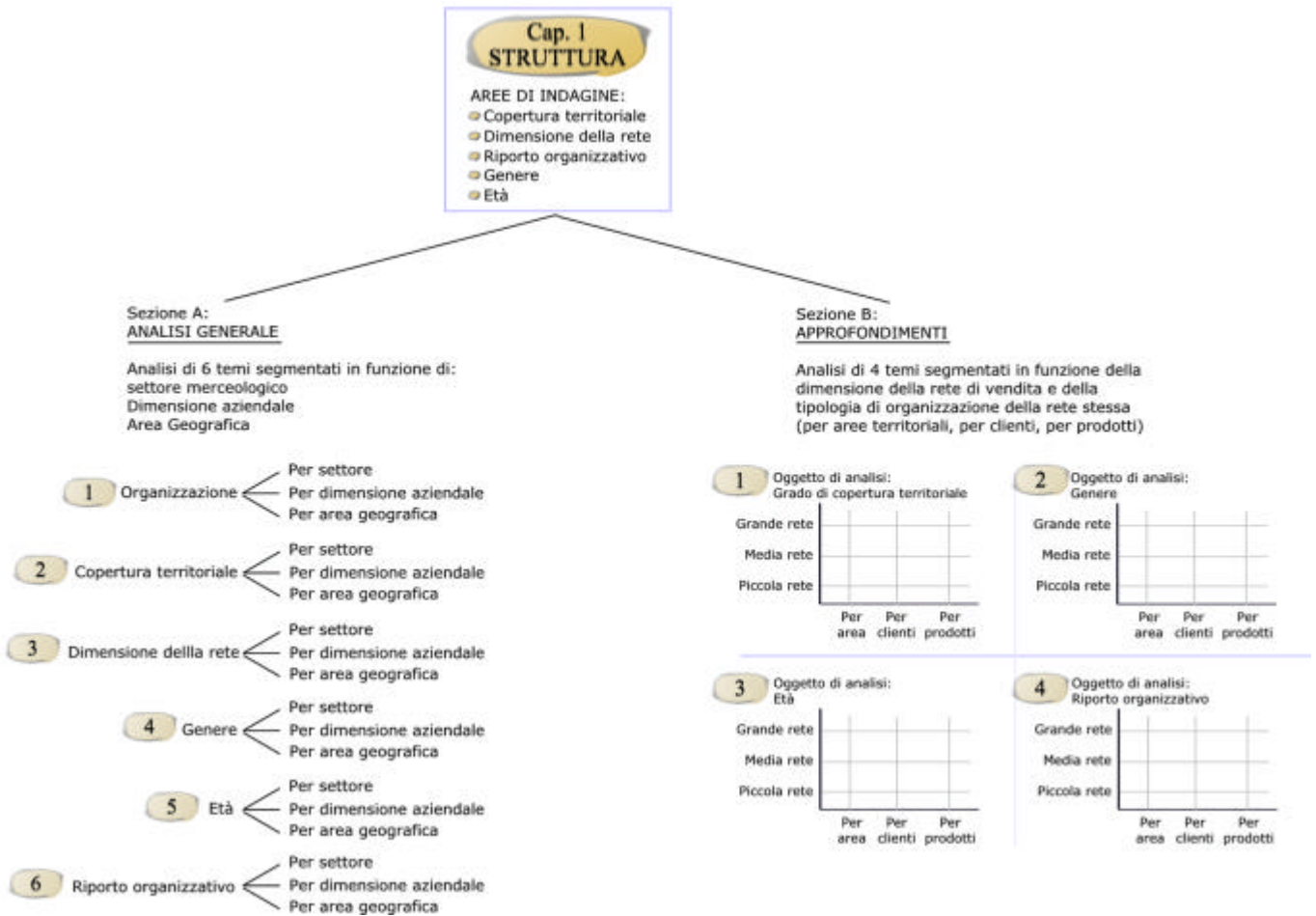
A.

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 di questo capitolo è rappresentata dall'immagine che segue:

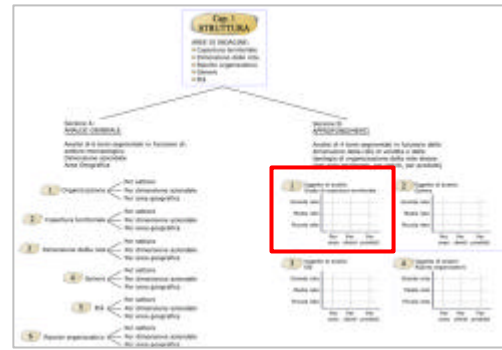


**PARTE SECONDA: APPROFONDIMENTI**

**1.3 Copertura territoriale**

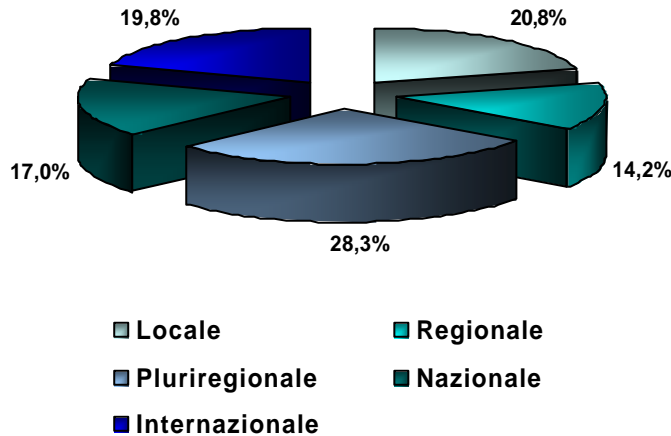
**1.3.1 Azienda con un numero di venditori inferiore a 10 individui**

Il 28,3 % delle aziende con un numero di venditori minore a 10 individui dichiara di avere copertura territoriale pluriregionale; il 20,8% locale mentre il 19,8% internazionale.



Azienda con numero di venditori inferiore a 10 individui	
I venditori hanno copertura territoriale:	% Rispetto al totale delle risposte
Locale	20,8%
Regionale	14,2%
Pluriregionale	28,3%
Nazionale	17,0%
Internazionale	19,8%
<b>TOTALE</b>	<b>100,0%</b>

**Tabella 7: Copertura territoriale**



**Figura 7: Copertura territoriale**

Nell'ambito di strutture di reti di vendita snelle, se si entra nel dettaglio della struttura organizzativa si può notare che il 33,3% delle aziende con struttura organizzata per area geografica ha copertura territoriale pluriregionale, il 31,8% delle aziende con struttura organizzata per clientela ha copertura nazionale, il 26,9% delle aziende con organizzazione della rete di vendita per prodotti/servizio ha copertura locale.

Azienda con numero di venditori inferiore a 10 individui				
Il venditori hanno copertura territoriale:	Struttura organizzata per area geografica	Struttura organizzata per clientela	Struttura organizzata per prodotti/servizio	DATO GENERALE
Locale	22,7%	13,6%	26,9%	20,8%
Regionale	13,3%	9,1%	23,1%	14,2%
Pluriregionale	33,3%	22,7%	19,2%	28,3%
Nazionale	12,0%	31,8%	11,5%	17,0%
Internazionale	18,7%	22,7%	19,2%	19,8%
<b>TOTALE</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tabella 7.1: Copertura territoriale

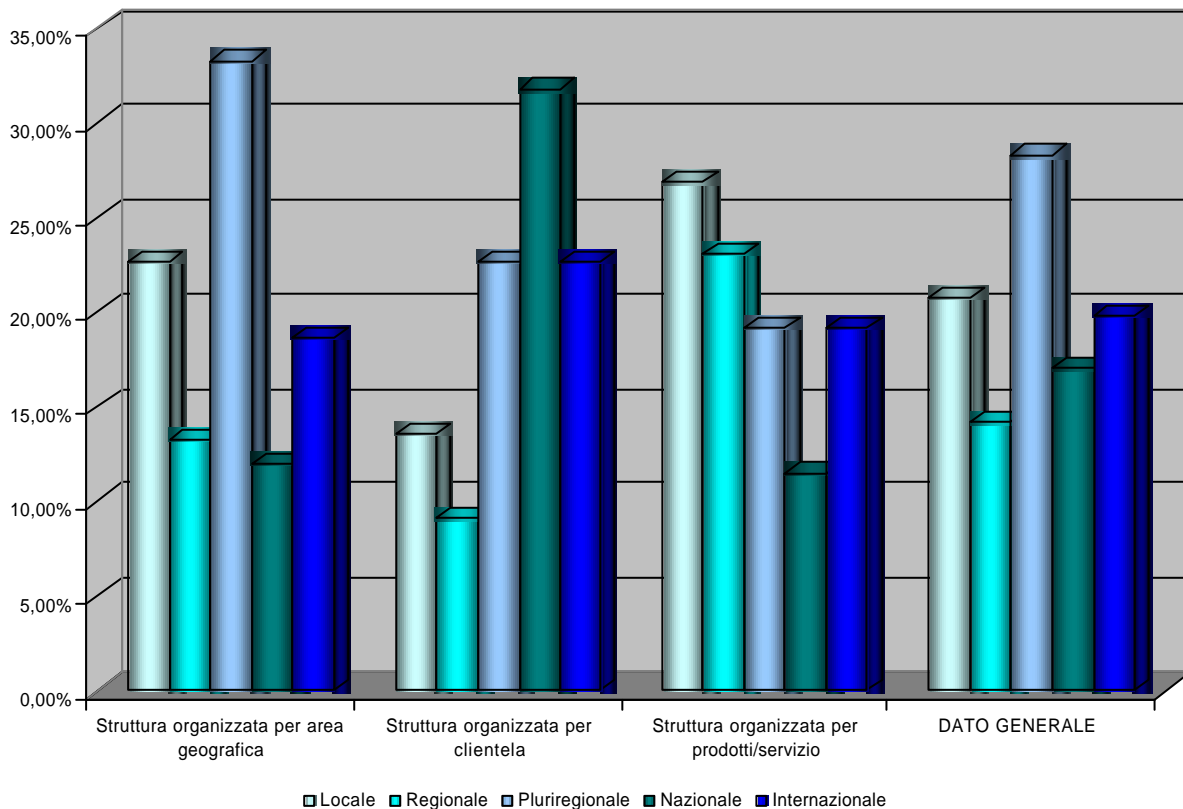


Figura 7.1: Copertura territoriale

### 1.5.2 Azienda con un numero di venditori compreso tra 11 e 30 individui

Nel 27,5% dei casi aziendali analizzati che hanno un numero di venditori compreso tra 11 e 30 individui la rete di vendita diretta riporta al Direttore vendite, nel 20% dei casi al Direttore commerciale e al Capo area/zona/distretto.

Azienda con numero di venditori compreso tra 11 e 30 individui	
A chi riporta operativamente la rete di vendita della sua azienda?	% Rispetto al totale delle risposte
Capo area/zona/distretto	20,0%
Responsabile di linea/piani di vendita	5,0%
Account/Key Account Manager	7,5%
Responsabile vendite	15,0%
Direttore vendite	27,5%
Direttore commerciale	20,0%
Altro	5,0%
<b>TOTALE</b>	<b>100,0%</b>

Tabella 17: Riporto organizzativo

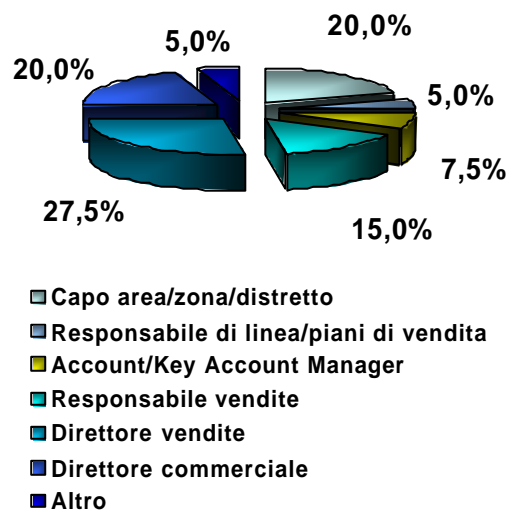


Figura 17: Riporto organizzativo

Azienda con numero di venditori compreso tra 11 e 30 individui				
A chi riporta operativamente la rete di vendita della sua azienda?	Struttura organizzata per area geografica	Struttura organizzata per clientela	Struttura organizzata per prodotti/servizio	DATO GENERALE
Capo area/zona/distretto	21,2%	15,0%	18,2%	20,0%
Responsabile di linea/piani di vendita	3,0%	0,0%	9,1%	5,0%
Account/Key Account Manager	9,1%	5,0%	0,0%	7,5%
Responsabile vendite	15,2%	15,0%	0,0%	15,0%
Direttore vendite	27,3%	35,0%	54,5%	27,5%
Direttore commerciale	18,2%	30,0%	18,2%	20,0%
Altro	6,1%	0,0%	0,0%	5,0%
<b>TOTALE</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tabella 17.1: Riporto organizzativo

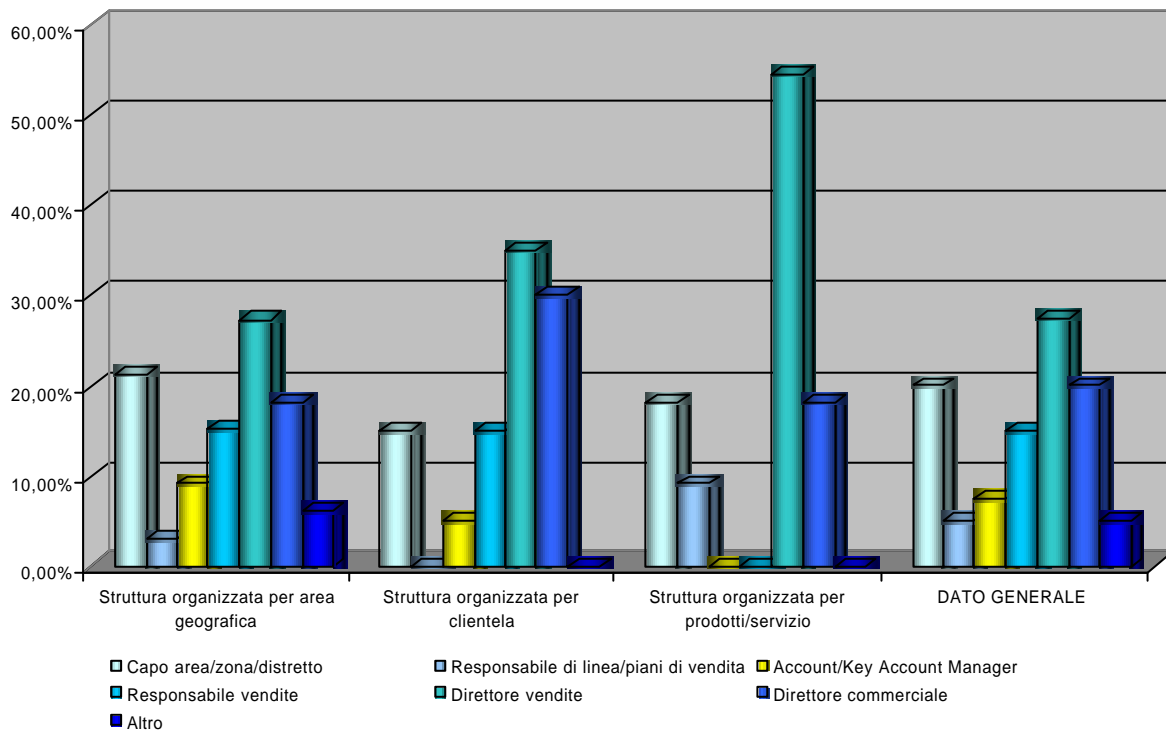


Figura 17.1: Riporto organizzativo