

Il progetto di organizzazione commerciale

Il budget è uno strumento attraverso cui perseguire un ordinato svolgimento dei processi aziendali, tale da assicurare il conseguimento di livelli adeguati di efficacia ed efficienza.



Il budget delle vendite

Strumento principe sul quale l'intera azienda si struttura e influenza a cascata tutti gli altri budget.

Esso discende dall'analisi di numerosi elementi:

- andamento storico delle vendite
- mercato e sua evoluzione
- concorrenza
- cambiamenti interni
- marketing

Il Reporting

Il budget è un fondamentale elemento di sviluppo strategico e si fonda sul principio del feed-back.

Qualunque strumento strategico e di budgeting risulterebbe sterile e fine a se' stesso se non fosse "in progress", ovvero in costante aggiornamento e sotto costante controllo.



Il sistema incentivante

Questo sistema ha l'obiettivo di creare l'interconnessione tra le diverse funzioni contribuendo ad un unico spirito di gruppo che diventa determinante per la realizzazione degli obiettivi strategici aziendali.

Esso comprende quegli strumenti e quei processi finalizzati a ricompensare e premiare le persone che hanno raggiunto i risultati.