

Presentazione Nuvola Budget

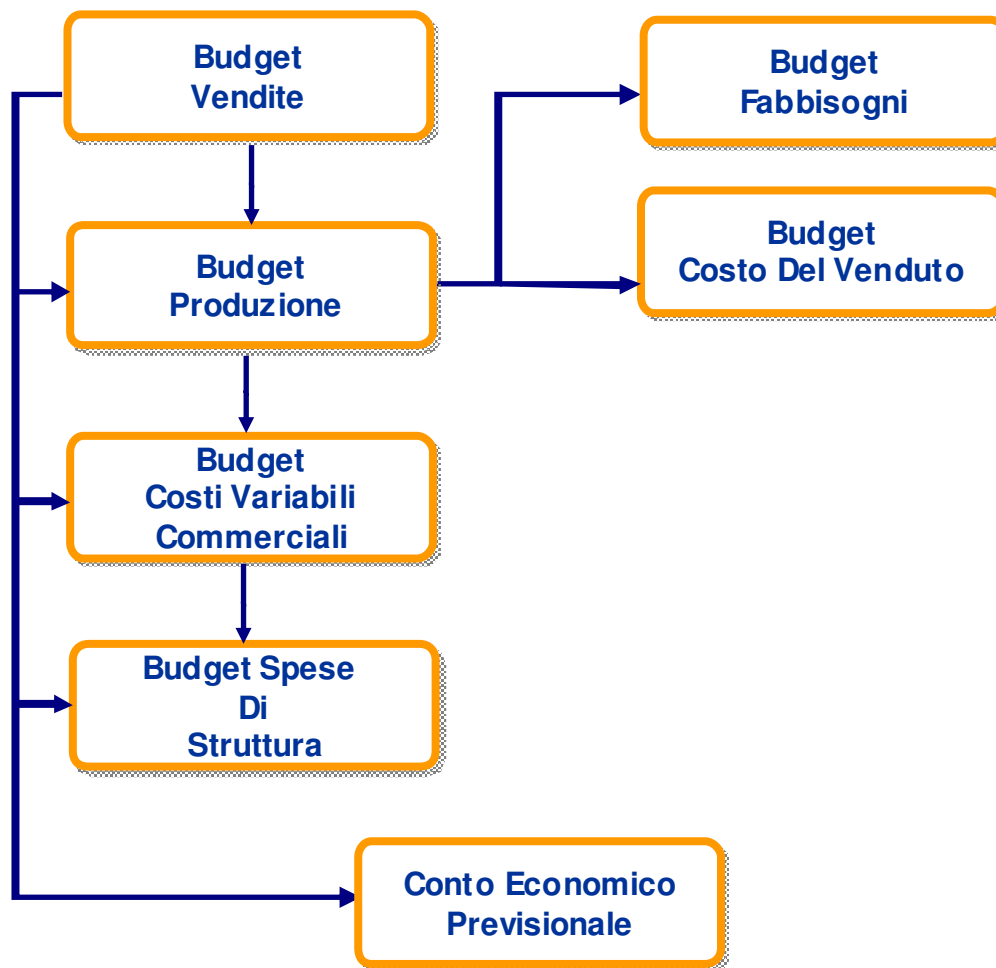


Nuvola Budget nasce con queste caratteristiche:

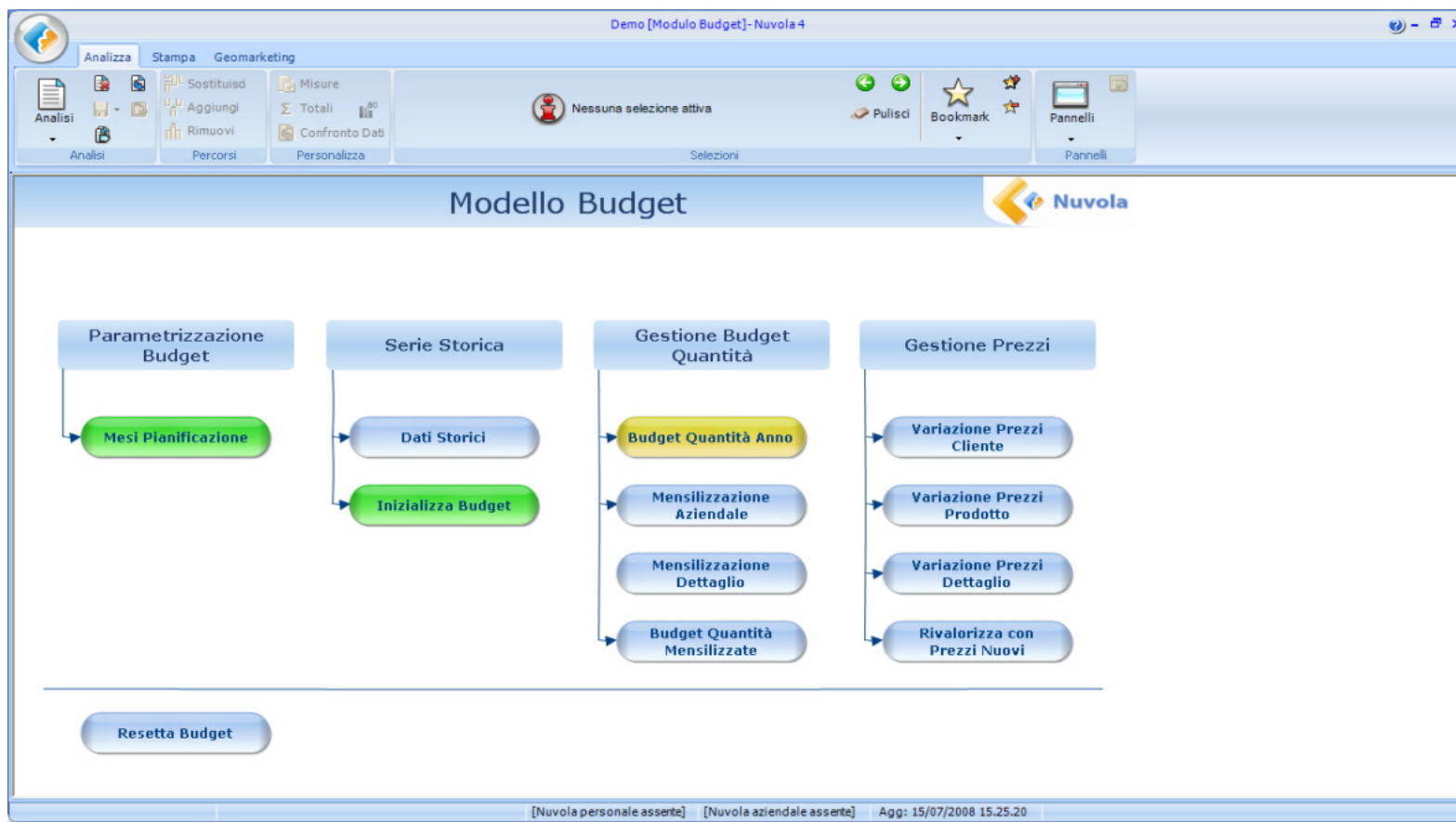
- **Automazione e standardizzazione** del processo di budget in un'unica applicazione centralizzata.
- Possibilità di **parametrizzare** il modello in ragione delle dimensioni di gestione utilizzate per il processo di budget.
- **Costi contenuti** e soluzione di **alto valore aggiunto** sviluppata con l'ausilio di consulenti direzionali
- **Integrazione** con Nuvola Commerciale e Nuvola Controllo di Gestione.
- Semplicità, facilità d'utilizzo, velocità di gestione (simulazioni).



“Il flusso”



“Nuvola Budget – Main Menù”



The screenshot displays the main menu of the Nuvola Budget application. The interface is titled "Modello Budget" and features a top navigation bar with tabs for "Analizza", "Stampa", and "Geomarketing". Below the navigation bar is a toolbar with various icons for analysis, printing, and data management. The main content area is organized into four columns of functional blocks:

- Parametrizzazione Budget:** Includes a green button for "Mesi Pianificazione".
- Serie Storica:** Includes buttons for "Dati Storici" and a green button for "Inizializza Budget".
- Gestione Budget Quantità:** Includes buttons for "Budget Quantità Anno", "Mensilizzazione Aziendale", "Mensilizzazione Dettaglio", and "Budget Quantità Mensilizzate".
- Gestione Prezzi:** Includes buttons for "Variazione Prezzi Cliente", "Variazione Prezzi Prodotto", "Variazione Prezzi Dettaglio", and "Rivalorizza con Prezzi Nuovi".

A "Resetta Budget" button is located at the bottom left of the main content area. The status bar at the bottom indicates the user is logged in as "[Nuvola personale assente]", the session is "[Nuvola aziendale assente]", and the last update was on "Agg: 15/07/2008 15.25.20".

“Il budget delle vendite”

Il processo di elaborazione del budget ha inizio con la predisposizione del **budget delle vendite** ossia con la stima delle quantità di prodotti vendibili sulla base delle capacità e delle risorse tecnico produttive.

Esso rappresenta il momento centrale di una qualsiasi attività di programmazione in quanto, definiti gli obiettivi, si tratta di tradurre questi obiettivi in traguardi di fatturato e volumi di vendita, definendo al contempo i programmi di azione che dovrebbero consentire il raggiungimento di questi traguardi.

Il budget delle vendite è fondamentale in quanto dalla sua predisposizione dipendono l'affidabilità degli altri budget (produzione, approvvigionamenti) e la verifica sul piano finanziario delle entrate di cassa.

“La stima sulle vendite”

Le **variabili** su cui porre attenzione sono:

- ▣ **volumi** di vendita e soglie obiettivo;
- ▣ **mix** di vendita;
- ▣ **prezzi** di vendita;
- ▣ costi commerciali e distributivi: **sconti, provvigioni, promozioni, pubblicità**, etc..

Nel definire le previsioni di vendita occorre quindi:

- ▣ considerare le **vendite degli anni passati ed il trend aziendale**;
- ▣ analizzare le opportunità di sviluppo in termini di mercato e prodotto;
- ▣ considerare i fattori interni: politica commerciale, capacità produttiva, **nuovi prodotti, stagionalità delle vendite**, potenzialità della forza vendita.

“Le previsioni di vendita”

Attraverso l'analisi dell'andamento delle vendite negli anni passati, eliminando possibili eventi accidentali, è possibile costruire un trend sul quale basarsi per ipotesi future (**serie storica di riferimento**).

Un utile parametro di riferimento è costituito inoltre dalle evidenze rilevate nell'ultimo anno le quali possono essere spostate in avanti man mano che si rilevano i dati a consuntivo: si costruisce così un **totale annuo mobile**.

Attraverso un **approccio integrato top-down bottom-up**, sfruttando le funzionalità di **splitting del potente motore di Nuvola**, è possibile gestire in via rapida, semplice ed intuitiva i dati di budget.

“Le previsioni di vendita”

Demo [Modulo Budget]- Nuvola 4

Analizza Stampa Geomarketing

Analisi Sostituisdi Misure
 Aggiungi Totali
 Rimuovi Confronto Dati
 Personalizza

Nessuna selezione attiva

Pulisci Bookmark Pannelli

Selezioni

BDG-03a Inserisci Budget - ripartizione proporzionale

Sottogruppo (Budget)	Qta Serie	Importo Serie	Prezzo Unitario Serie	Budget Qta	Delta%	Simulazione Importo
	26.942.084	28.991.667	1,08	26.942.084	0,00%	28.991.667
PERSONALIZZATI PETTENON	5.439.396	5.083.327	0,93	5.439.396	0,00%	5.083.327
ECHOSLINE	5.235.404	5.428.750	1,04	5.235.404	0,00%	5.428.750
ALTER EGO	4.611.688	6.743.186	1,46	4.611.688	0,00%	6.743.186
INEBRYA	4.278.536	4.254.485	0,99	4.278.536	0,00%	4.254.485
SERICAL/SURVIT/RIVIT	2.075.570	1.798.547	0,87	2.075.570	0,00%	1.798.547
ANONIMI	1.861.351	1.741.584	0,94	1.861.351	0,00%	1.741.584
FANOLA	1.705.620	1.903.311	1,12	1.705.620	0,00%	1.903.311
ACCESSORI	650.295	580.401	0,89	650.295	0,00%	580.401
PERSONALIZZATI GIFEX	411.633	425.099	1,03	411.633	0,00%	425.099
MAXIMA	296.832	327.599	1,10	296.832	0,00%	327.599
NYACOLOR	152.426	161.338	1,06	152.426	0,00%	161.338
PERSONALIZZATI IDW	123.374	146.757	1,19	123.374	0,00%	146.757
PERSONALIZZATI	50.286	71.657	1,42	50.286	0,00%	71.657
SURVIT	28.906	12.300	0,43	28.906	0,00%	12.300
MATERIE PRIME	13.722	37.790	2,75	13.722	0,00%	37.790
CREAZIONI BARBARA	4.944	66.542	13,46	4.944	0,00%	66.542
ARREDAMENTI	1.296	189.723	146,45	1.296	0,00%	189.723
Met. Assorbibile	269	6.801	17,06	269	0,00%	6.801

[Nuvola personale assente] [Nuvola aziendale assente] Agg: 15/07/2008 15.25.20

“Le previsioni di vendita mensilizzate”

Demo [Modulo Budget]- Nuvola 4

Analizza Stampa Geomarketing

Analisi Sostituisce Aggiungi Rimuovi Percorsi Personalizza Misure Totali Confronto Dati Selezioni Pulisci Bookmark Pannelli

Nessuna selezione attiva

BDG-06 Mensilizzazione Dettaglio

Mese	Total				01				02				
Agente (Finale)	Qta Budget	Importo	Qta Serie	Importo Serie	Qta Budget	Importo	Qta Serie	Importo Serie	Qta Budget	Importo	Qta Serie	Importo Serie	Qta Budget
Total	26.935.195	28.961.743	26.935.195	28.961.743	2.248.759	2.478.951	2.251.545	2.482.022	2.488.214	2.614.125	2.490.741	2.616.780	2.504.7
*SEDE ALTER EGO B.P.	0	-	0	0	0	-	0	0	0	-	0	0	0
*SEDE ALTER EGO CG	56.983	105.073	56.983	105.073	0	-	0	0	0	-	0	0	0
*SEDE ALTER EGO GL	806.550	1.303.296	806.550	1.303.296	98.477	150.000	98.479	150.002	67.326	98.848	67.327	98.850	82.3
*SEDE ALTER EGO VG	562.535	837.387	562.535	837.387	54.106	83.243	54.049	83.155	60.718	107.630	60.721	107.636	9
*SEDE GIFEX	629.411	648.862	629.411	648.862	28.589	22.819	28.589	22.819	67.360	69.911	67.360	69.911	41.6
*SEDE GIFEX ESTERO	1.361.660	1.547.446	1.361.660	1.547.446	160.632	197.196	160.632	197.196	121.874	145.566	121.874	145.566	173.5
*SEDE IDW	354.627	369.654	354.627	369.654	222	257	222	257	17.945	19.759	17.945	19.759	25.0
*SEDE IDW ESTERO	1.009.622	1.114.520	1.009.622	1.114.520	122.506	141.608	122.506	141.608	48.169	48.196	48.169	48.196	104.5
*SEDE ONETECH	244.777	447.247	244.777	447.247	10.244	23.897	10.244	23.896	29.794	57.906	29.794	57.906	29.3
*SEDE ONETECH ESTERO	400.847	570.788	400.847	570.788	33.710	35.102	33.710	35.102	26.986	36.086	26.986	36.086	26.1
*SEDE PETTENON	9.176.865	6.881.535	9.176.865	6.881.535	721.975	546.363	724.811	548.509	1.073.213	723.856	1.075.731	725.555	869.9
*SEDE PETTENON ESTERO	5.988.913	7.750.729	5.988.913	7.750.729	480.411	661.243	480.411	661.243	417.725	646.935	417.725	646.935	504.2
Agente 2	0	-	0	0	0	-	0	0	0	-	0	0	0
agente prova 1	0	-	0	0	0	-	0	0	0	-	0	0	0
ALTER EGO STORE DI MATTEO RAINERI	5.157	9.842	5.157	9.842	0	-	0	0	0	-	0	0	1.1
AREA 4	34.075	61.219	34.075	61.219	0	-	0	0	0	-	0	0	0

[Nuvola personale assente] [Nuvola aziendale assente] Agg: 15/07/2008 15.25.20

***“Il budget dei
Costi Variabili
commerciali”***

Correlato al budget delle vendite è il **budget dei costi commerciali**.

I costi commerciali sostenuti in relazione ai volumi richiesti devono mantenere un rapporto compatibile con i ricavi e con il profitto posto come obiettivo.

I costi di vendita devono essere inoltre collegati con gli sforzi di vendita programmati, in modo da poter valutare l'espansione sul mercato a fronte dei costi sostenuti.

“Il budget della Produzione”

La corretta definizione del budget delle vendite (quantità) è l'input fondamentale del **Budget della Produzione**, a sua volta declinato in:

📁 **Budget dei fabbisogni** (Materiali, Lavorazione);

📁 **Budget Acquisti**

📁 **Budget del Costo del Venduto.**

Il criterio di valorizzazione utilizzato di norma prevede l'utilizzo dei **costi standard unitari previsionali**.

***“Il budget delle
Spese di
Struttura”***

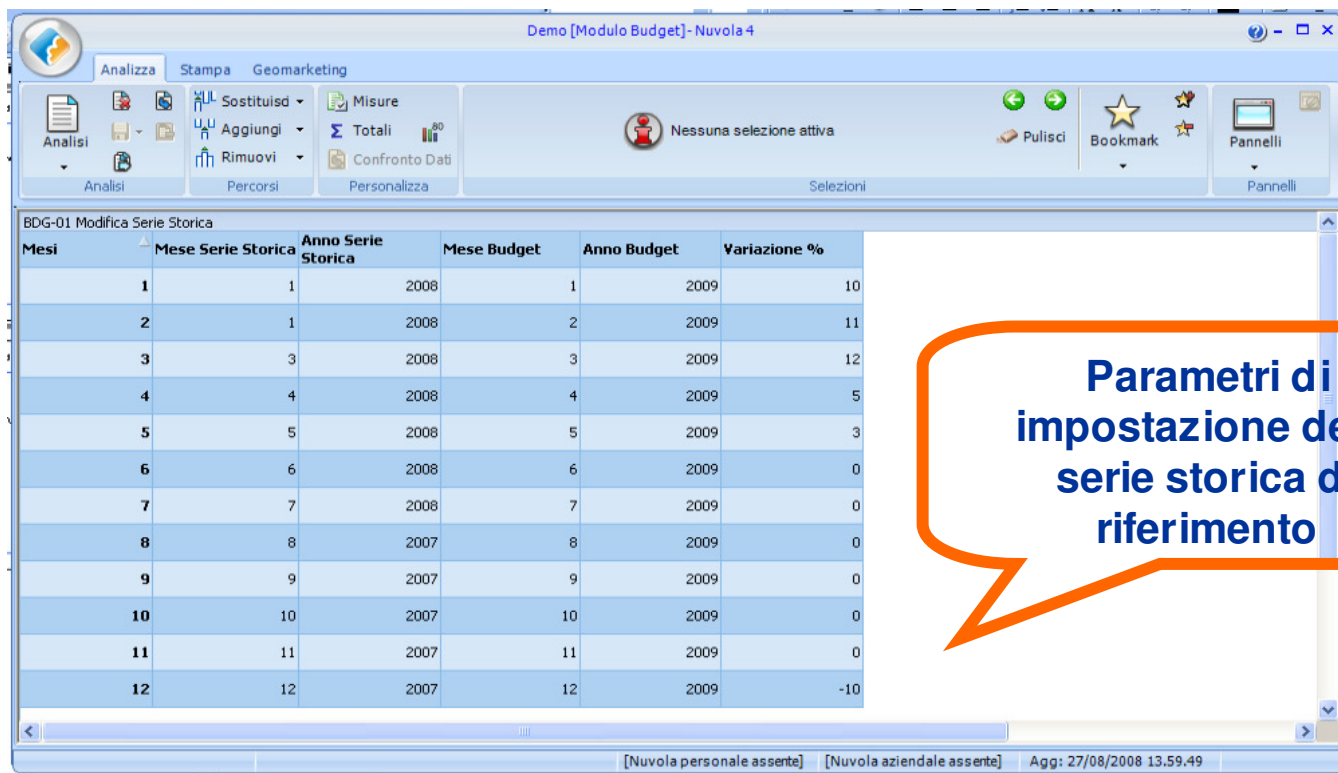
L'impostazione e la definizione delle spese di struttura previsionali integra e completa il ciclo di pianificazione, consentendo la definizione del **Conto Economico Previsionale**.

Attraverso l'analisi dell'andamento dei costi di struttura degli anni passati, eliminando possibili eventi accidentali, è possibile costruire un trend sul quale basarsi per ipotesi future (**serie storica di riferimento**).

Un utile parametro di riferimento è costituito inoltre dalle evidenze rilevate nell'ultimo anno le quali possono essere spostate in avanti man mano che si rilevano i dati a consuntivo: si costruisce così un **totale annuo mobile**.

“Budget Vendite”. Processo

Il budget delle vendite è impostato a partire da una **serie storica di riferimento**, liberamente impostabile dall’utente.



The screenshot shows the Nuvola Budget application interface. The main window displays a table titled "BDG-01 Modifica Serie Storica" with the following columns: Mesi, Mese Serie Storica, Anno Serie Storica, Mese Budget, Anno Budget, and Variazione %. The table contains 12 rows of data, representing months from 1 to 12. The data shows a comparison between historical sales (Mese Serie Storica) and budgeted sales (Mese Budget) for the years 2008 and 2009. The Variazione % column shows the percentage change between the two years for each month.

Mesi	Mese Serie Storica	Anno Serie Storica	Mese Budget	Anno Budget	Variazione %
1	1	2008	1	2009	10
2	1	2008	2	2009	11
3	3	2008	3	2009	12
4	4	2008	4	2009	5
5	5	2008	5	2009	3
6	6	2008	6	2009	0
7	7	2008	7	2009	0
8	8	2007	8	2009	0
9	9	2007	9	2009	0
10	10	2007	10	2009	0
11	11	2007	11	2009	0
12	12	2007	12	2009	-10

An orange speech bubble points to the table with the text: **Parametri di impostazione della serie storica di riferimento**

“Budget Vendite”. Processo

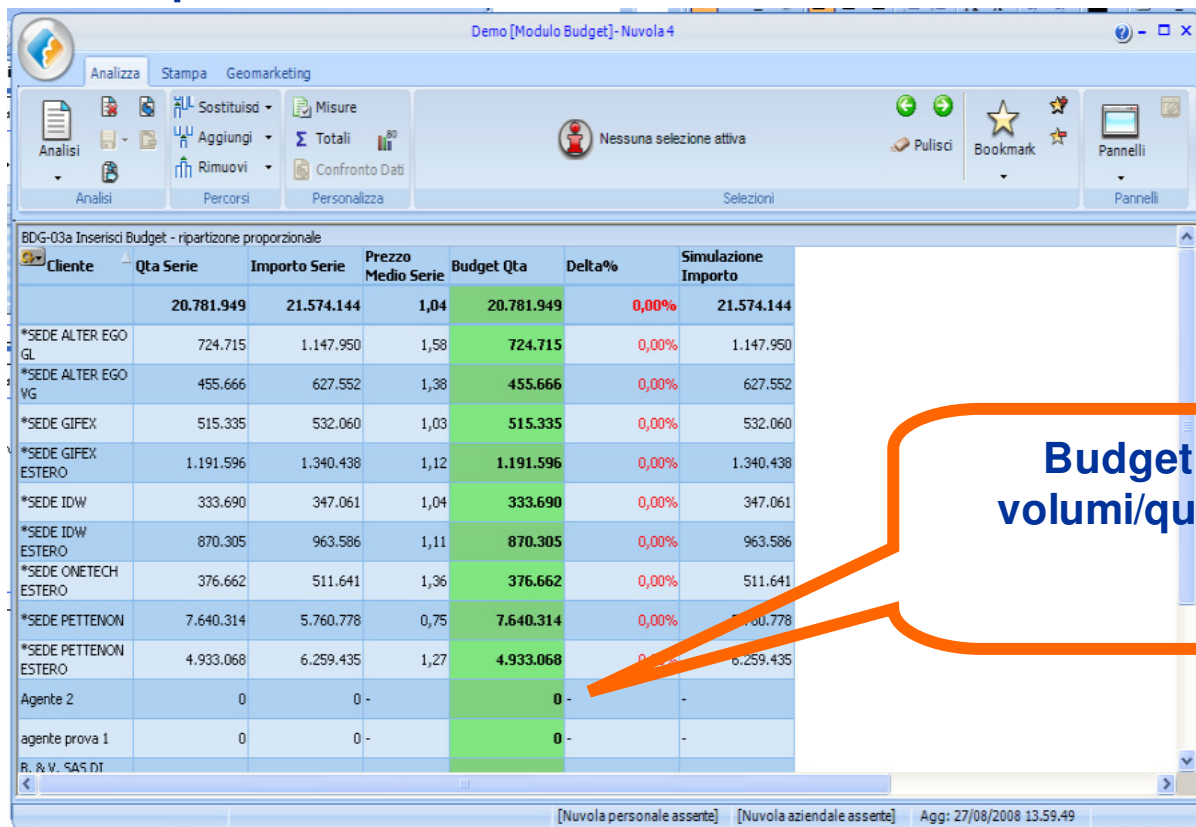
E' possibile **modificare** la serie **storica di riferimento**, in maniera tale da:

escludere clienti, prodotti, linee prodotto, zone geografiche che non si desidera più gestire a budget ;

Includere nuovi clienti (ed informazioni collegate) e nuovi prodotti (ed informazioni collegate) da pianificare. E' inoltre attiva una funzione che permette di copiare la storia di una referenza esistente su una (o più) referenza nuova.

“Budget Vendite”. Processo

La formalizzazione del budget delle vendite inizia con la definizione del **budget dei volumi/quantità**.



BDG-03a Inserisci Budget - ripartizione proporzionale

Cliente	Qta Serie	Importo Serie	Prezzo Medio Serie	Budget Qta	Delta%	Simulazione Importo
	20.781.949	21.574.144	1,04	20.781.949	0,00%	21.574.144
*SEDE ALTER EGO GL	724.715	1.147.950	1,58	724.715	0,00%	1.147.950
*SEDE ALTER EGO WG	455.666	627.552	1,38	455.666	0,00%	627.552
*SEDE GIFEX	515.335	532.060	1,03	515.335	0,00%	532.060
*SEDE GIFEX ESTERO	1.191.596	1.340.438	1,12	1.191.596	0,00%	1.340.438
*SEDE IDW	333.690	347.061	1,04	333.690	0,00%	347.061
*SEDE IDW ESTERO	870.305	963.586	1,11	870.305	0,00%	963.586
*SEDE ONETECH ESTERO	376.662	511.641	1,36	376.662	0,00%	511.641
*SEDE PETTENON	7.640.314	5.760.778	0,75	7.640.314	0,00%	5.760.778
*SEDE PETTENON ESTERO	4.933.068	6.259.435	1,27	4.933.068	0,00%	6.259.435
Agente 2	0	0 -		0 -		-
agente prova 1	0	0 -		0 -		-

[Nuvola personale asserite] [Nuvola aziendale asserite] Agg: 27/08/2008 13.59.49

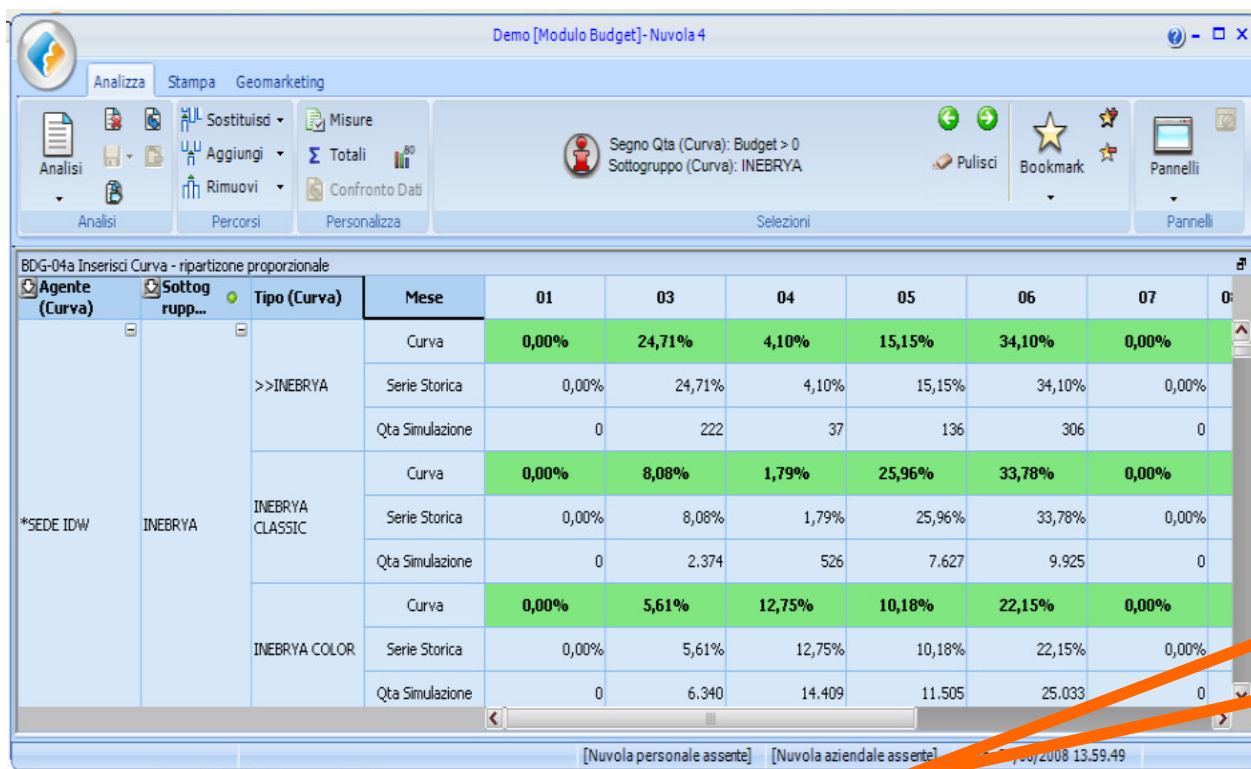
La gestione del budget delle quantità può avvenire con due approcci:

- Top – Down
- Bottom – Up

Budget dei volumi/quantità

“Budget Vendite”. Processo

Il modello contempla la possibilità di gestire la mensilizzazione del **budget dei volumi/quantità** attraverso la definizione di curve di mensilizzazione / stagionalità.



BDG-04a Inserisci Curva - ripartizione proporzionale

Agente (Curva)	Sottogruppo	Tipo (Curva)	Mese	01	03	04	05	06	07	08
*SEDE IDW	>>INEBRYA	Curva		0,00%	24,71%	4,10%	15,15%	34,10%	0,00%	
		Serie Storica		0,00%	24,71%	4,10%	15,15%	34,10%	0,00%	
		Qta Simulazione		0	222	37	136	306	0	
	INEBRYA CLASSIC	Curva		0,00%	8,08%	1,79%	25,96%	33,78%	0,00%	
		Serie Storica		0,00%	8,08%	1,79%	25,96%	33,78%	0,00%	
		Qta Simulazione		0	2.374	526	7.627	9.925	0	
	INEBRYA COLOR	Curva		0,00%	5,61%	12,75%	10,18%	22,15%	0,00%	
		Serie Storica		0,00%	5,61%	12,75%	10,18%	22,15%	0,00%	
		Qta Simulazione		0	6.340	14.409	11.505	25.033	0	

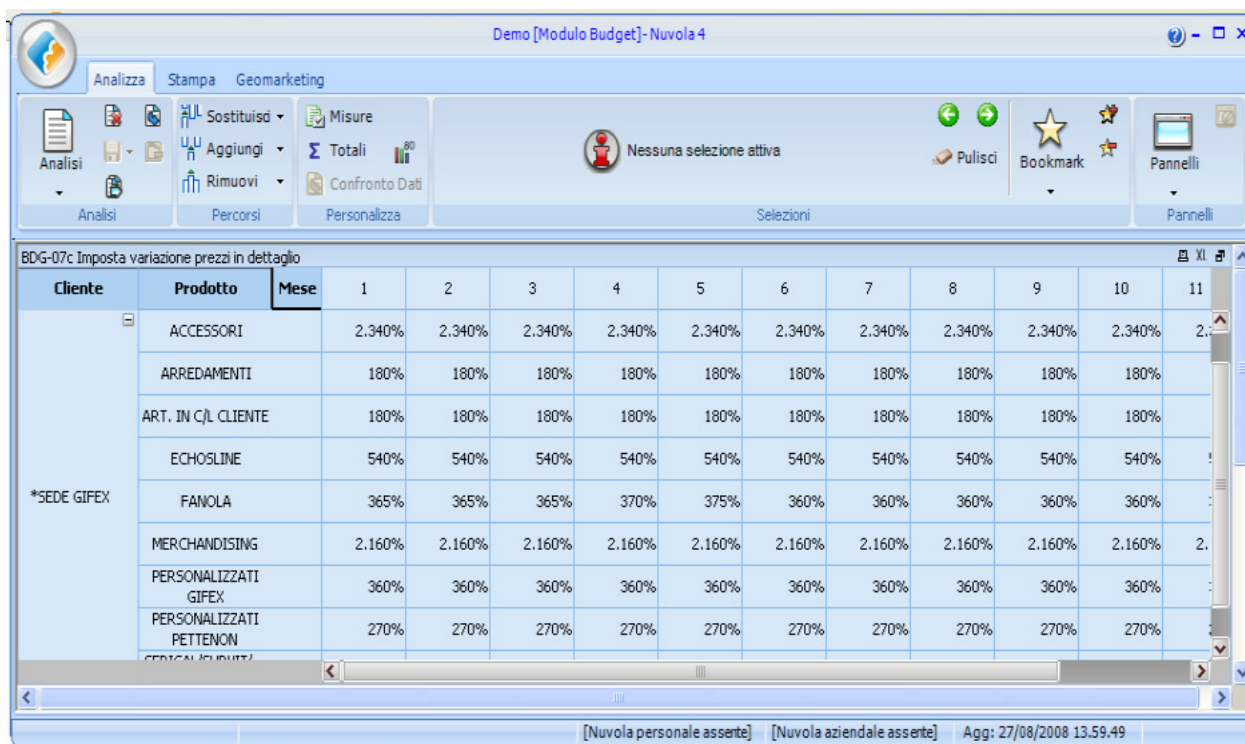
Le curve di mensilizzazione sono liberamente impostabili dall'utente.

Il sistema propone di default le curve di mensilizzazione derivate dalla serie storica di riferimento.

Parametri di mensilizzazione/ Stagionalità

“Budget Vendite”. Processo

La **valorizzazione** del budget commerciale avviene incrementando/decrementando i prezzi unitari di budget calcolati nella serie storica.



The screenshot shows a software window titled "Demo [Modulo Budget]- Nuvola 4". The interface includes a menu bar with "Analizza", "Stampa", and "Geomarketing". Below the menu is a toolbar with icons for "Analisi", "Percorsi", "Personalizza", "Misure", "Totali", "Confronto Dati", "Pulisci", "Bookmark", and "Pannelli". The main area displays a table titled "BDG-07c Imposta variazione prezzi in dettaglio". The table has columns for "Cliente", "Prodotto", "Mese", and months 1 through 11. The data shows percentage values for each product across the months.

Cliente	Prodotto	Mese	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
*SEDE GIFEX	ACCESSORI		2.340%	2.340%	2.340%	2.340%	2.340%	2.340%	2.340%	2.340%	2.340%	2.340%	2.340%
	ARREDAMENTI		180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%
	ART. IN C/L CLIENTE		180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%	180%
	ECHOSLINE		540%	540%	540%	540%	540%	540%	540%	540%	540%	540%	540%
	FANOLA		365%	365%	365%	370%	375%	360%	360%	360%	360%	360%	360%
	MERCHANDISING		2.160%	2.160%	2.160%	2.160%	2.160%	2.160%	2.160%	2.160%	2.160%	2.160%	2.160%
	PERSONALIZZATI GIFEX		360%	360%	360%	360%	360%	360%	360%	360%	360%	360%	360%
PERSONALIZZATI PETTENON		270%	270%	270%	270%	270%	270%	270%	270%	270%	270%	270%	

Le variazioni percentuali sono liberamente impostate dall'utente; possono inoltre variare di mese in mese, ricevendo aggiornamenti /modifiche delle condizioni di vendita che avverranno nell'anno di budget.