



V-Valley

enhancing your business

Sales Analytics con Microsoft Fabric

Una piattaforma intelligente per il business delle PMI

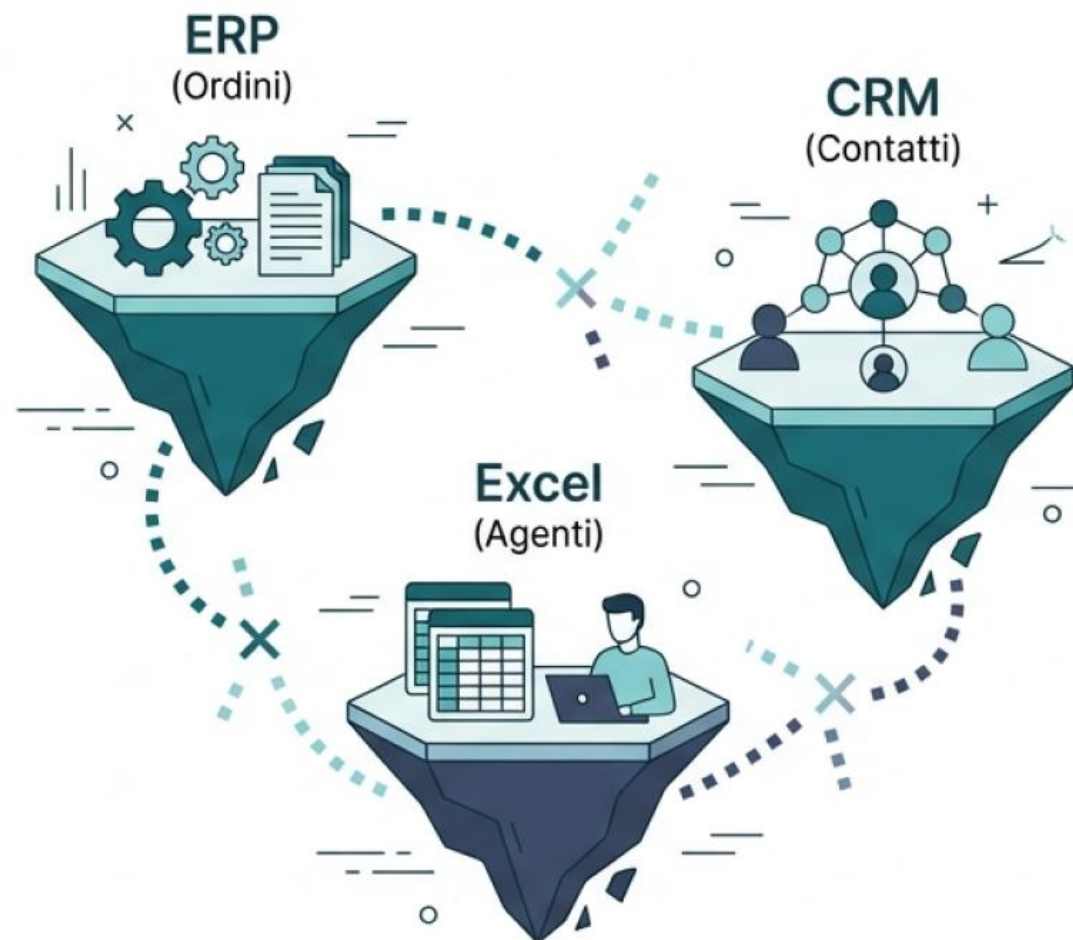
La realtà frammentata delle PMI italiane

Il team commerciale affronta ogni giorno una realtà dispersiva.

Il Problema: I dati sono sparsi tra sistemi ERP, CRM tradizionali e innumerevoli file Excel gestiti individualmente dagli agenti sul territorio.

La Conseguenza: Le informazioni sui clienti risultano incomplete o obsolete. È difficile costruire relazioni commerciali profonde.

La Sfida delle PMI nel mondo del Sales: Un sistema che funziona sotto il suo potenziale, con decisioni strategiche prese 'al buio'.



I 4 dolori principali della gestione commerciale attuale

Previsioni Imprecise

I forecast vengono costruiti manualmente, basandosi principalmente sull'esperienza personale degli agenti piuttosto che su dati oggettivi e analisi predittive

Margini Invisibili

Manca visibilità chiara su dove si generano realmente i margini, rendendo difficile orientare gli sforzi commerciali verso le opportunità più profittevoli

Zero Automazione

Nessun sistema monitora automaticamente i clienti a rischio abbandono, causando perdite evitabili e mancate opportunità di retention

Gestione Cieca

Gli agenti vengono gestiti senza metriche reali di performance, impedendo un coaching efficace e una meritocrazia basata sui dati

Perché gli strumenti attuali non bastano?



CRM Sottoutilizzato

Aggiornato in ritardo, pipeline incomplete, opportunità fantasma.



ERP Limitato

Contiene solo ordini storici, manca il contesto relazionale.



Excel Frammentati

Ogni agente ha i propri file personali; impossibile avere una vista d'insieme.



Zero Intelligenza Artificiale

Si rinuncia a vantaggi competitivi affidando tutto alla "sensibilità" del singolo.



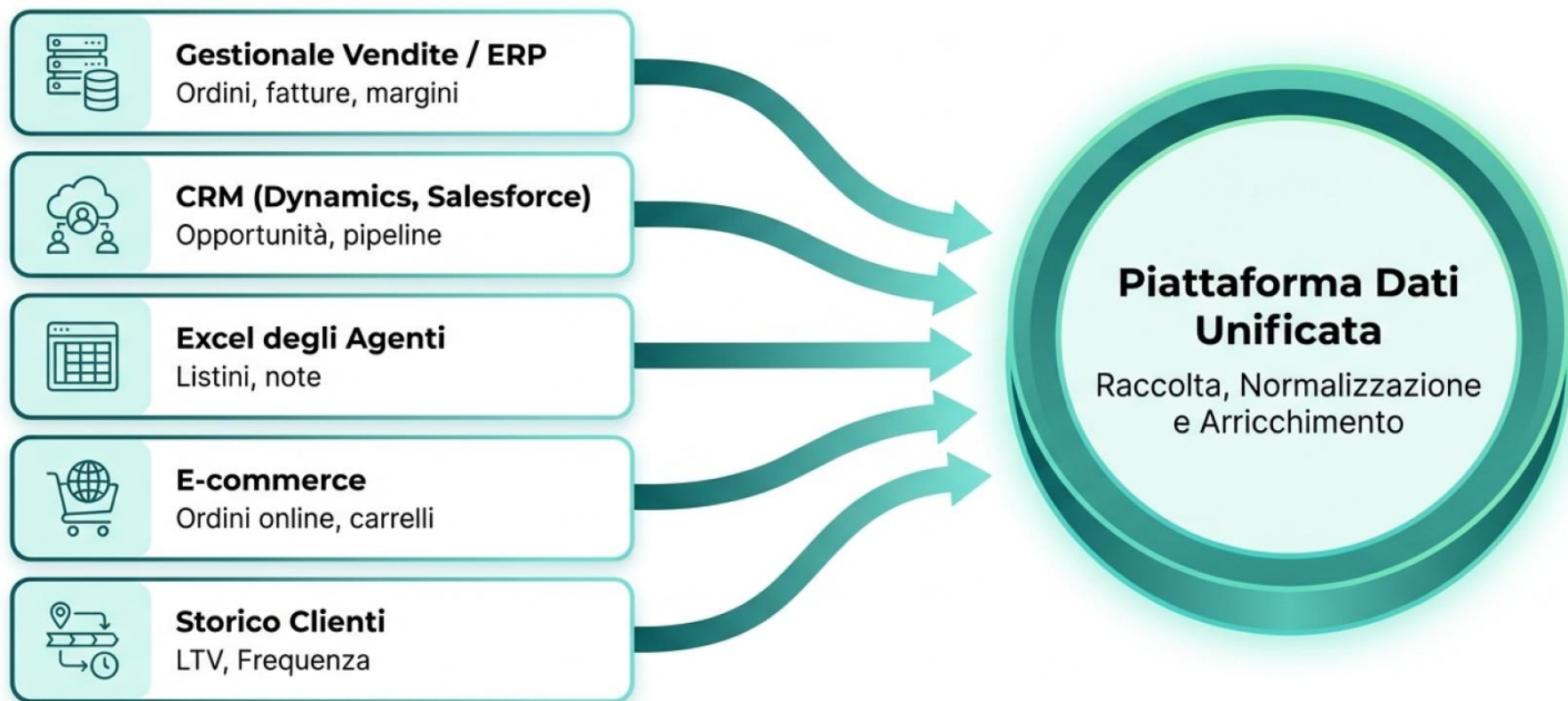
Silos Organizzativi

Marketing, vendite ed e-commerce operano scollegati.



Costruire una «single source of truth»

Fabric crea valore unificando automaticamente tutte le fonti dati commerciali

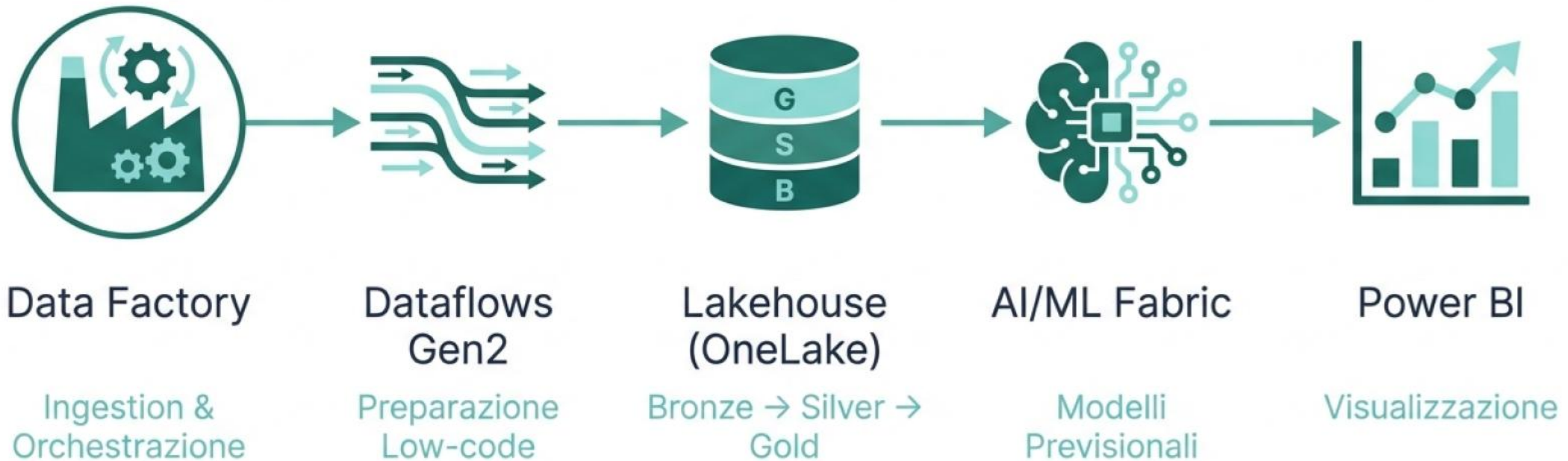


Cosa realizza Fabric per il sales

Enterprise Modernity



I 5 componenti chiave dell'architettura



Use case 1: previsione vendite con IA



Il Conflitto

Prima: Forecast 'a sensazione', errore 20-40%.

Dopo (Fabric): Analisi storico multi-anno e stagionalità.

- Forecast per Linea Prodotto, Agente, Area Geografica.

85%

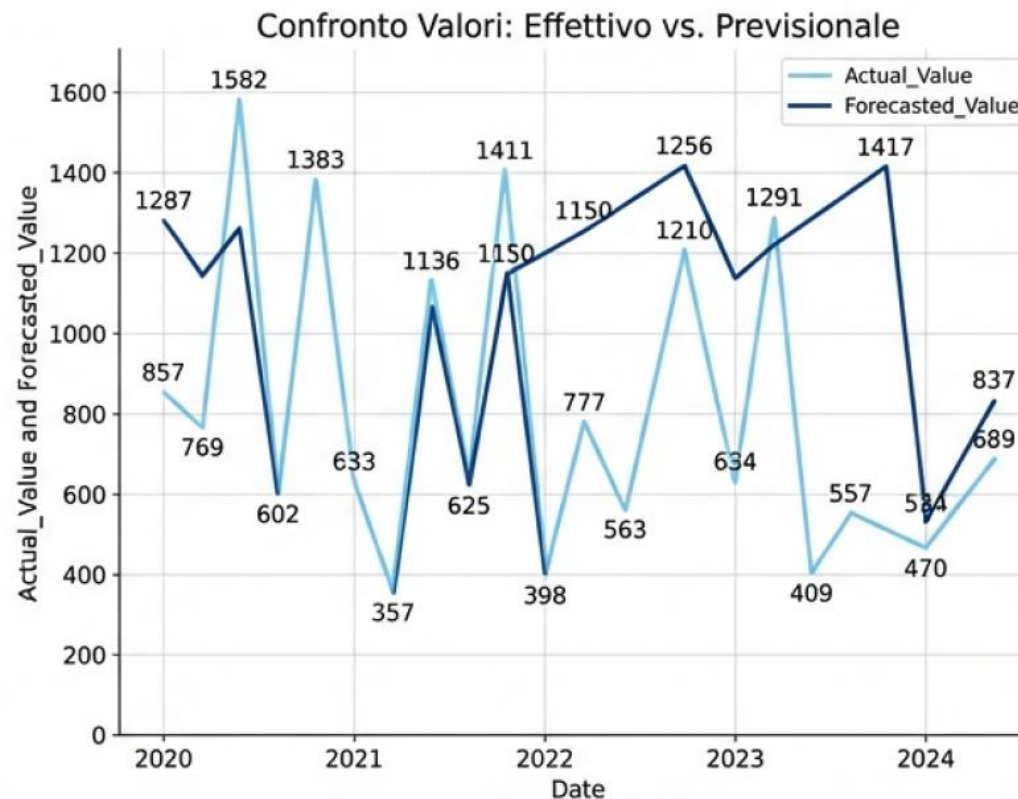
**Accuracy
Forecast**

30%

**Riduzione
Stock-Out**

15%

**Ottimizzazione
magazzino**



Performance reale e prevenzione abbandono (churn)



Performance Commerciale

Oltre il fatturato: focus su marginalità, nuovi clienti e qualità opportunità.



Margin %

28% ↑

Marginalità



New Logos

145

Nuovi Clienti



Opportunity Score

8.5/10

Qualità Opportunità

Prevenzione Churn

Identificazione segnali deboli e alert proattivi nel CRM.

CRM

ALERT: Cliente a Rischio. 
Contattare entro 3 giorni.

[Contatta Ora](#)

45%

↗ Clienti salvati

18%

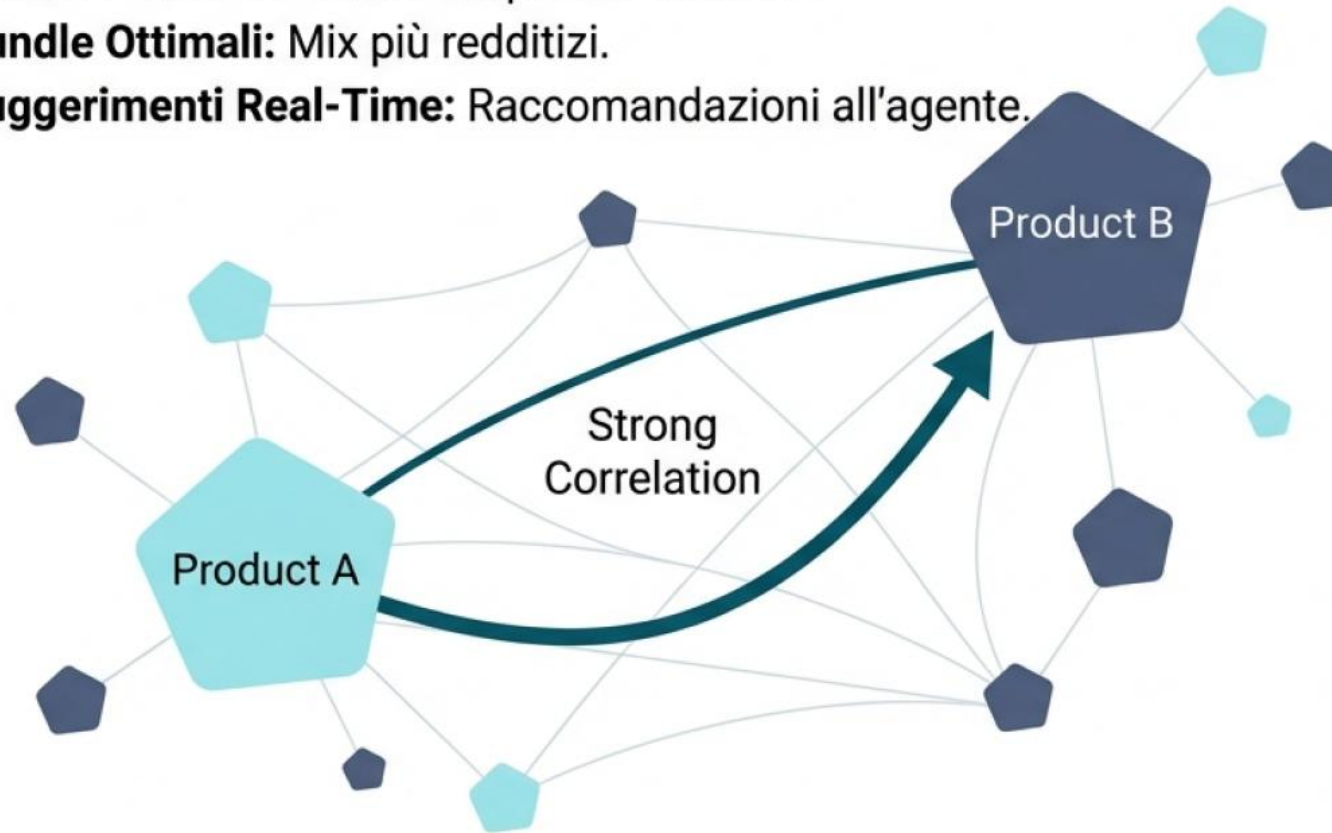
↓ Riduzione churn

Use case 2: cross-selling intelligente

Market basket Analysis per identificare pattern nascosti



- **Analisi Pattern:** Prodotti acquistati insieme.
- **Bundle Ottimali:** Mix più redditizi.
- **Suggerimenti Real-Time:** Raccomandazioni all'agente.



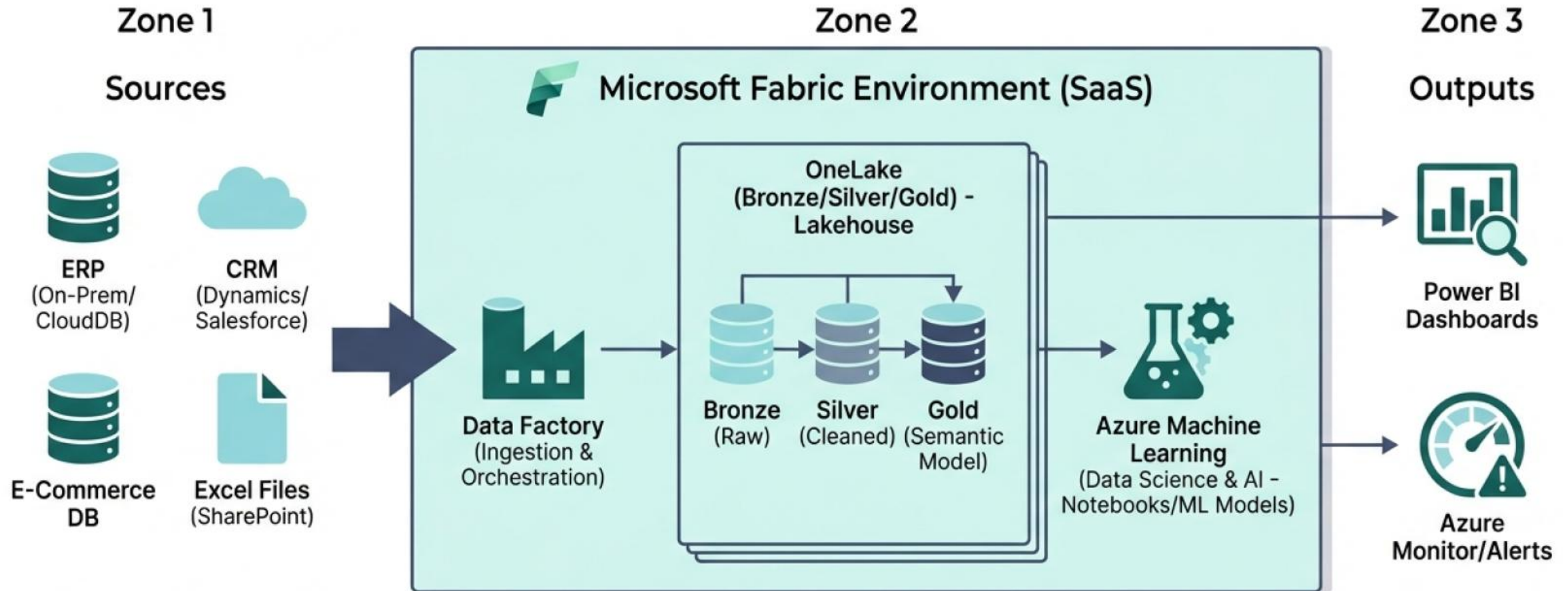
↗ **+12-18%**
Aumento fatturato

🛒 **+22%**
Scontrino medio

🏷️ **+8%**
Marginalità

✅ **34%**
Tasso accettazione bundle

Il flusso completo: dalla sorgente all'azione



Thank you

GRAZIE • GRACIAS • OBRIGADO • DANKE • MERCI • 감사 • 謝謝 • 感謝



V-Valley is the Value Added Distributor of Advanced Solutions of the Esprinet Group

