



### **Cos'è il Budget dei Ricavi?**

Il Budget dei Ricavi è la previsione dettagliata delle quantità che si vogliono vendere e dei prezzi unitari di vendita che si intendono applicare nel corso dell'anno per ciascun cliente e per ciascun prodotto. Tali previsioni dovrebbero essere inoltre mensilizzate per una stima più accurata e un monitoraggio più efficace.

### **Come stimare le quantità che verranno vendute?**

La previsione delle quantità che verranno vendute per cliente e per prodotto deve tener conto di una pluralità di fattori quali:

1. Gli **obiettivi aziendali** di breve, medio e lungo termine;
2. I **dati storici** relativi ai prodotti venduti e ai clienti serviti;
3. Le tendenze di **mercato** e del settore di riferimento;
4. Il coinvolgimento della **rete vendita** nella preparazione del budget per cliente.

Gli obiettivi aziendali costituiscono il punto di partenza per l'elaborazione del budget in quanto indirizzano le attività svolte da tutta l'organizzazione: la scelta di dismettere una linea di prodotto o di investire maggiormente sullo sviluppo di una specifica area di business incidono necessariamente sulle previsioni delle quantità.

L'analisi dei risultati storici e delle quantità vendute per singolo cliente e per mercato fanno, invece, emergere la presenza di trend e costituiscono delle linee guida utili per elaborare previsioni future.

Le valutazioni fondate sui risultati passati devono, tuttavia, essere affiancate da analisi di mercato in grado di fornire indicazioni sulle tendenze evolutive del settore di riferimento e della domanda. L'obsolescenza di un prodotto, ad esempio, così come un cambiamento delle esigenze o delle preferenze dei clienti sono fattori da considerare per evitare di sovrastimare o sottostimare le potenzialità di crescita. A tal fine assume un ruolo chiave il coinvolgimento della rete vendita: sono infatti gli agenti e i commerciali che tramite un contatto diretto con la clientela possono intercettare eventuali variazioni della domanda ed effettuare una previsione più affidabile sia sulle quantità sia sul mix di

vendita. La rete vendita è inoltre in grado di quantificare gli obiettivi attesi sia sui nuovi clienti sia sui nuovi prodotti.

### **Quali prezzi di vendita considerare?**

Per finalizzare il budget dei ricavi le quantità previste verranno moltiplicate per i prezzi unitari di vendita applicati per prodotto e per singolo cliente. Le previsioni di prezzo, così come quelle relative alle quantità, dovranno tener conto di una pluralità di fattori interni ed esterni. L'azienda da un lato dovrà verificare l'allineamento dei propri listini con l'evoluzione prevista dei costi di acquisto e di produzione, dall'altro dovrà valutare il livello della concorrenza e i prezzi che quest'ultima potrà applicare.

Il Budget dei Ricavi se costruito con il supporto di tutta l'organizzazione commerciale e in modo dettagliato, tenendo conto delle potenzialità e delle quote di penetrazione sui clienti in essere, dell'evoluzione del mercato e della struttura aziendale, potrà assumere un ruolo chiave nell'indirizzare la squadra commerciale.

**Benedetti&Co** realizza, insieme agli imprenditori e ai loro manager, modelli di simulazione, pianificazione e controllo, utili alla quantificazione delle grandezze in gioco e alla valutazione dei diversi scenari. In particolare, i Budget annuali dell'azienda o di gruppo vengono studiati, progettati e modellati sulle specifiche caratteristiche ed esigenze della realtà considerata e articolati nel budget dei ricavi, nel budget dei costi, nel budget degli investimenti e nelle sintesi economiche, patrimoniali e finanziarie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

#### **Milano**

#### **Brescia**

#### **Mumbai**

---

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
[info@benedetti-co.it](mailto:info@benedetti-co.it)

Via Oberdan 5/7  
25128 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
[info@benedetti-co.it](mailto:info@benedetti-co.it)

INDIA - 400006 Mumbai,  
Ajanta Building Flat 1.  
LD Ruparel -  
Marg. Malabar Hill  
tel. +91 - 9820088817