

5 novembre 2025

Lettera all'Imprenditore n. 399



Come costruire il Budget dei Ricavi?



*“Non basta guardare i ricavi:
bisogna capire da dove arrivano e perché”*

Warren Buffett

Il **Budget dei Ricavi** è il punto di partenza di ogni processo di pianificazione economico-finanziaria aziendale: rappresenta la stima, per il periodo futuro di riferimento, delle vendite e dei ricavi che l'impresa prevede di realizzare in termini di quantità e di prezzi. È, in sostanza, la traduzione numerica degli obiettivi commerciali e strategici dell'azienda e costituisce la base per la costruzione del Budget aziendale.

Senza una stima realistica dei ricavi, infatti, diventa difficile valutare la sostenibilità delle decisioni operative, la capacità di autofinanziamento e la coerenza complessiva della strategia aziendale.

Come si costruisce e da cosa è composto?

Predisporre un Budget dei Ricavi richiede un approccio strutturato, basato su analisi quantitative e qualitative. Si inizia solitamente dall'analisi dei dati **storici di vendita**, che forniscono una prima indicazione. Queste

informazioni vanno poi integrate con **elementi prospettici**, come le previsioni sull'andamento della domanda, i cambiamenti nel comportamento dei clienti, le nuove politiche commerciali e le iniziative di marketing pianificate. La costruzione del Budget dei Ricavi, per essere affidabile, deve coinvolgere oltre al direttore anche l'intera **organizzazione commerciale**: venditori, agenti e responsabili di area apportano conoscenze dirette sul mercato e su ciascun cliente, migliorando la qualità delle previsioni.

Le stime delle vendite e dei ricavi devono inoltre essere effettuate per mese e articolate per **cliente, prodotto, quantità e prezzi unitari** di vendita.

Nella formulazione del Budget dei Ricavi è importante dettagliare le previsioni anche per **area geografica e venditore**, in modo da ottenere un quadro completo e facilmente monitorabile nel corso dell'anno.

L'utilità del Budget dei Ricavi

L'utilità del Budget dei Ricavi non risiede solo nella previsione numerica, ma soprattutto nella sua funzione **di guida operativa e strumento di monitoraggio dell'area commerciale**. Esso consente di monitorare durante l'anno il livello di raggiungimento degli obiettivi di vendita e di ricavo, confrontando i risultati conseguiti con quelli previsti, individuando tempestivamente eventuali scostamenti. In caso di risultati inferiori alle attese, l'impresa può attuare azioni correttive. Il Budget dei Ricavi e delle vendite diventa così un riferimento continuo per la direzione e per l'intera organizzazione commerciale, e favorisce l'introduzione di una maggiore responsabilizzazione di ciascun componente.

In definitiva, un Budget dei Ricavi e delle vendite rappresenta una leva fondamentale per migliorare la capacità di pianificazione e di governo dell'impresa.

Benedetti&Co, da oltre vent'anni, grazie ad un Team di esperti, 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 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

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Milano

Via Giacomo Zanella 41
20133 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Mumbai

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