



Training refresh RA²ISE

RA²ISE (**R**isk **A**ssessment and **A**uthorization **I**n **S**ales **E**xecution)

PROCEDURA DI RIFERIMENTO: **PSQ-003**

RAISE Gestione Opportunità di vendita



17/12/2025

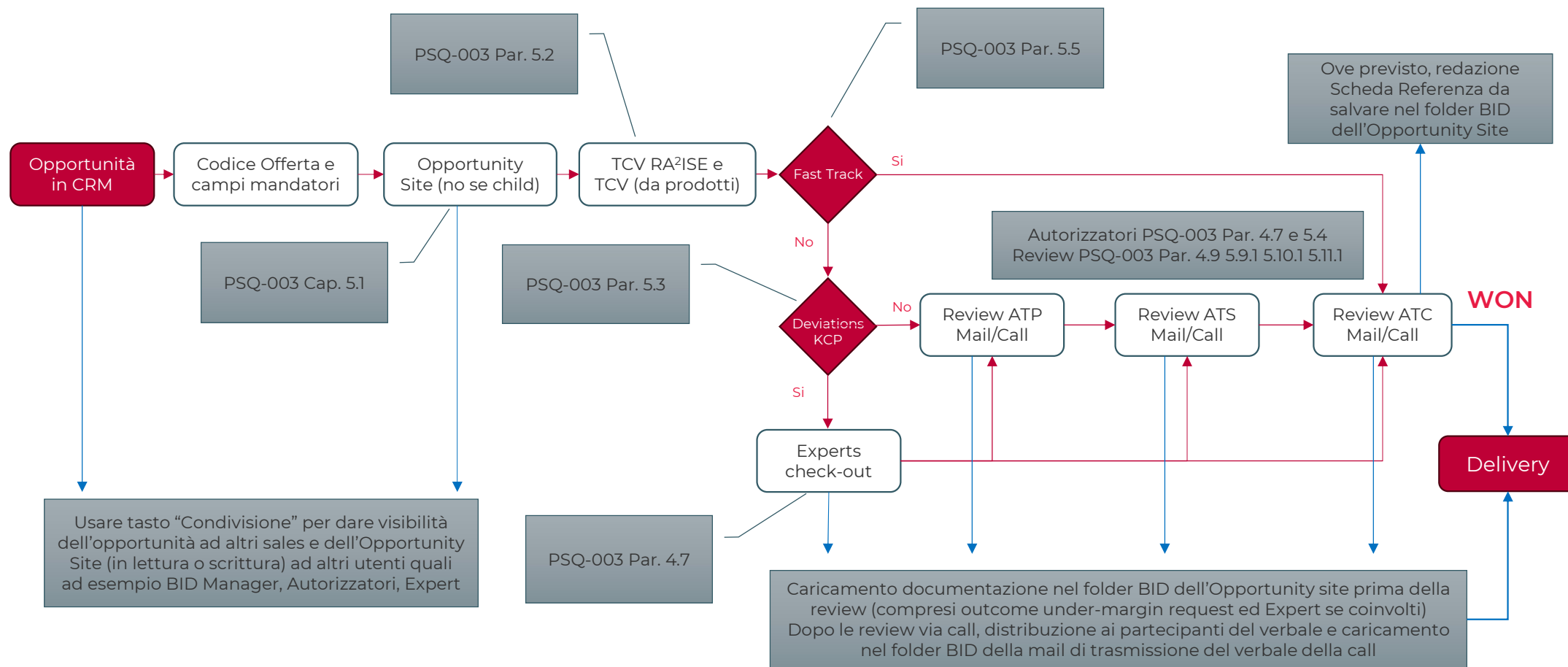
Agenda

- Introduzione (5 minuti, Grimoldi)
- Training Refresh RAISE e principali novità ultima versione (15 minuti, Licciardi)
- Principali anomalie riscontrate e best practices (10 minuti, Licciardi)
- Checklist per il supporto attività dei Sales (30 minuti, Fintschi, Licciardi)

In coda alla presentazione troverete alcune slide di supporto per approfondimenti



Infographics RA²ISE



RA²ISE Authorization Matrix

Il **livello autorizzazione** dipende dalla **complessità dell'opportunità** calcolata in base al **TCV RAISE** e al rispetto **Key Contracting Principle** (KCP). Il TCV RAISE è il **valore totale potenziale dell'opportunità** incluse eventuali parti opzionali e misura il commitment cui Lutech può essere esposta.

In caso di nuovo cliente o di deviazione ai Key Contracting Principle sull'opportunità, il livello aumenta di 1 fino a L4 (ad esempio da L6 a L5). Qualora nell'opportunità vi siano **Clausole sociali** (impegno ad assumere personale) o **attività NON nel core business** Lutech, **il livello passa a L1**. Per le **opportunità in cui i servizi abbiano valore >= 200k€ e alcune componenti di servizi abbiano rischi < 3%, il livello viene aumentato a L2**. Per **small ticket** (Valore Opportunità >1€ <=5k€ no renewal) è necessaria **pre-approvazione dell'Industry Head** prima di avviare attività sull'offerta.

Autorizzatori delle review sono definiti nella seguente matrice, ove i nomi dipendono dal cliente/Industry per Sales e dai prodotti per Delivery. In caso di rivendita prodotti (senza servizi o con servizi minimali <50k€) per livello L5 non è obbligatoria la review ATP, e per livelli L5-L2 gli approvatori ATS/ATC sono Sales e il CDE cliente (oppure Industry Operation Leader per clienti ove non sia nominato CDE). In caso di sell-trought gli autorizzatori Sales vengono calcolati in base all'Industry del cliente finale, salvo casi particolari gestiti come eccezioni. Qualora l'opportunità sia gestita da Sales del «Territory», nelle autorizzazioni saranno coinvolti Territory Industry Head e Territory Operation Leader. Se il cliente finale è nell'area «International Markets», autorizzatori saranno Industry Head ed Industry Operation Leader dell'International Market.

Le Review sono momenti decisionali, basati sulla documentazione prodotta dal **BID team** e sul contributo di **Expert** coinvolti (Finance, Legal, ...), che esaminano gli aspetti del BID e danno il loro parere. Gli **autorizzatori** sono coinvolti al giusto livello di gerarchia nell'organizzazione, e riceveranno la documentazione prodotta dal BID team ed i pareri degli Expert per prendere decisioni informate in base alle esigenze di business.

Level	TCV range	Authorizers ATP (e bid budget)	Authorizers ATS, ATC, HND	Workflow type
L6	0-250 K€	n.a.	Client Executive / Manager / Sales Specialist	Fast Track (con tracking) se nessuna deviazione ai KCP
L5	250-500 K€	Industry Head	Sales Manager (responsabile del titolare opportunità) + Practice/CoE Leader(s)(*) + CDE	Simplified: autorizzazioni via e-mail (a meno di richieste di meeting) e senza intervento di Expert (a meno che non vi siano deviazioni KCP)
L4	500-1000 K€		[sub] Industry Head + Capability Leader(s) + [sub] Industry Operation Leader + CDE	
L3	1-10 M€		Industry Head + Capability Leader(s) + Industry Operation Leader + CDE	
L2	10-20 M€	Industry Head + COO + CDO	Industry Head + COO + CDO + CDE	Classic: autorizzazioni mediante meeting, con autorizzatori di Lutech S.p.A. per tutte le Legal Entity, e con intervento di Expert
L1	> 20 M€	CEO + COO	CEO + COO	

Nuova versione della procedura PSQ-003 RAISE

E' stata pubblicata il 24/10/2025 nuova edizione della procedura **PSQ-003 v17 «RAISE - Gestione Opportunità di Vendita»**, disponibile sulla Intranet Lutech https://lutech.sharepoint.com/Lutech/Pagine/Documenti_Aziendali.aspx (sezione 02 - Procedure) unitamente alla **VCA-005 v06 «RAISE Infografica»** (sezione 08 – Supporti visivi) che è parte integrante della procedura e può essere utilizzata come materiale formativo, ed ai template (sezione 05 – Modelli).

Variazione autorizzatori e livelli approvativi

- **In caso di deviazione dai Key Contracting Principle (KCP) l'autorizzazione viene spostata di 1 livello** (esempio da L6 a L5) fino a L4 (i livelli L3, L2 ed L1 rimangono inalterati) ed è necessario coinvolgere Expert (checklist di supporto per individuare KCP ed Expert è nel **MOD-092 Deal Qualification**)
- Qualora nell'opportunità vi siano **Clausole sociali** (obbligo per l'aggiudicatario di assorbire il personale già impiegato nella commessa precedente) o **attività NON nel core business Lutech** (rivendita di materiali non strettamente IT, esecuzione di lavori di edilizia, etc.), **il livello passa a L1**
- Su opportunità in cui i **servizi abbiano valore >= 200k€ e una o più componenti di servizi abbiano rischi < 3%, il livello viene aumentato a L2**
- Gli **autorizzatori per ATP** sono gli **Head of Industry fino a L3** compreso, per **L2 Industry Head con COO e CDO**, e per **L1 CEO e COO**
- Le **approvazioni su opportunità L1, L2, L3** devono essere gestite **via call**, da schedare per tempo limitando a 10 il numero partecipanti
- Le **autorizzazioni sulle opportunità Child** potranno essere richieste solo dopo che la Master abbia avuto ciclo approvativo completo e sia **WON**
- **Fast-Track non è applicabile** ove vi siano deviazioni ai KCP e su **Child con margini inferiori rispetto al margine approvato sul Master**
- **Nuovo campo “Gestione rivendite” ed obbligatorietà compilazione MOD-103** qualora vi siano disallineamenti tra condizioni cliente e fornitore

Variazione marginalità minima

- Nel CRM tutte le **marginalità che vanno indicate si intendono rischi inclusi**, e margini e rischi devono coincidere con quanto presente in RCP
- **Sulla rivendita di prodotti il margine minimo è 16% comprensivo di eventuali rischi**
- **In caso di gare su clienti Major/Named**, per i servizi è ammessa diminuzione fino a 5 punti rispetto al margine minimo di ciascuna practice

Semplificazioni al processo

- **Estensione validità Fast Track e semplificazioni Master-Child** (solo ATC se child rispetta approvazioni del master)
- **ATC semplificato se non ci sono modifiche rispetto all'ATS**
- **Modello unico slide-deck MOD-105 ATP/ATS/ATC**
- **Le opportunità di livello L5 possono essere gestite senza slide ATx (come L6) e senza deal qualification**
- **Semplificazione VAR** (rivendita prodotti con servizi minimali): no ATP su rivendite L5, approvazione ATS ed ATC solo Sales+CDE con doc ridotti
- **Semplificazione gestione opportunità < 250k€ per Renewal & Tech Resales**

Cogliamo l'occasione per ricordarvi di **scaricare ogni volta dalla Intranet Lutech template aggiornati**, evitando di conservare copie in locale, in modo da garantire sempre l'aggiornamento dei documenti prodotti; in particolare prestate attenzione ad utilizzare sempre le ultime versioni di RCP, slide deck e DQ



Handover alla Delivery su BID won ed Anticipi d'Ordine

Si ricorda **che è possibile mettere a WON un'opportunità solo dopo aver ricevuto ordine o contratto firmato, ed aver eseguito review ATC.**

Nel momento in cui si richiede un **ATC** (Authorization to Contract) il Sales deve coinvolgere

- **Finance** (Controller di Industry) e Delivery (responsabili di Practice) per **validare il TCV** da registrare e **relativa marginalità/rischi** come da ultima **RCP e Risk Register** presenti nel folder BID dell'Opportunity site
- e **Delivery** per validare **le Practice/Prodotti** inseriti nel CRM che determineranno la struttura di commesse/fasi da aprire sul sistema ERP

Queste informazioni verranno utilizzate da Finance/Gestione Ordini per aprire la Commessa nel sistema ERP Infor LN

- va aperta una sola commessa per ciascuna opportunità, con relative Fasi (una per Practice/ToW)
- **recepando il Codice Offerta** dell'opportunità nel CRM Salesforce da riportare su INFOR LN nell'anagrafica della Commessa/Fasi

Tutti i Sales, per tutte le opportunità in qualunque fase, per mantenere coerente la visibilità aziendale sui Forecast, dovranno:

- pianificare e mantenere nel tempo sul CRM Salesforce **le Revenue delle opportunità con ToW 'Fees' ed 'External Products'** al meglio delle loro conoscenze
- pianificare e mantenere nel tempo sul CRM Salesforce col supporto di Practice Manager, CDE, PM, etc. le **Revenue delle opportunità con ToW 'Services'**
- Su opportunità WON, collaborare con CDE per permettere a **Delivery di pianificare Revenue di opportunità con ToW 'Services' sui sistemi di pianificazione Lutech**

E' responsabilità del Sales che tutta la documentazione del BID sia presente nell'**Opportunity Site** dell'opportunità, e trasferire alla Delivery tutte le informazioni su WON BID ed i grant all'Opportunity Site; è responsabilità della Delivery verificare che la documentazione sia completa e da quel momento aggiornare il sito con i documenti rilevanti prodotti durante le attività (esempio verbali di riunione, piani) come da **PO-004; CDE ed Engaged Manager** devono assicurarsi di aver ricevuto informazioni e grant all'Opportunity Site, e per tutte le opportunità L4-L3-L2-L1 devono compilare **MOD-096B Handover Check-list** e caricarla nel folder BID/ATC prima della messa a WON.

In caso di **richiesta di Anticipo d'Ordine**, sul CRM Salesforce:

- è necessario caricare nel folder BID/ATC dell'Opportunity Site **la LOI (lettera d'intenti) o altra comunicazione con impegno ad ordinare ricevuta** dal cliente
- sull'opportunità va impostato **flag "Anticipo d'Ordine"** e **deve essere effettuata la review ATC** sulla base della LOI o altra comunicazione ricevuta dal cliente
- una volta approvata ATC, l'opportunità va messa come **Forecast category = Commit e Stage=Pending**
- l'opportunità può essere messa **WON Closed soltanto alla ricezione del contratto/ordine** (purché le condizioni del contratto/ordine siano consistenti con le assunzioni fatte in ATC, qualora vi siano discrepanze va effettuata nuova ATC)

Per la richiesta di creazione commessa sui sistemi ERP (sia in caso di WON BID che per Anticipi d'Ordine) si rimanda alla **PSQ-002 Gestione delle Offerte e degli Ordini.**



Controlli opportunità e principali anomalie riscontrate

- Le principali anomalie riscontrate sulle opportunità aperte sono:
 - **discrepanza tra i valori economici in RCP e quelli nel CRM (che devono coincidere con ultima riga RCP compreso price uplift)**
 - **review non gestite per tempo o non al giusto livello di approvazione (es. sotto margini non gestiti, verbali distribuiti in ritardo)**
 - **small ticket non gestiti per tempo**
 - **TCV RAISE inferiore al valore opportunità**
- Le principali anomalie riscontrate sulle opportunità chiuse sono:
 - **opportunità create nel CRM solo dopo la ricezione del contratto/ordine** (ad oggi 22 su tutto l'anno, principalmente causate da una corretta gestione master-child, ed in alcuni casi da cambio del titolare cliente)
 - **opportunità WON per le quali non risulta evidenza nel CRM delle approvazioni ATS** (ad oggi 52 su tutto l'anno, principalmente opportunità sotto i 250k€ gestite come L6 ma che in realtà sono L5 avendo deviazioni margine)
 - **pareri Expert non presenti** nel site (ad esempio Legal, Procurement in presenza fornitori, Finance per sotto margine, etc.)
- Le principali anomalie riscontrate da Compliance sulle opportunità chiuse sono:
 - **discrepanze tra valori nell'RCP e valori nel CRM**
 - **date sulle offerte non congruenti con la data di approvazione ATS**
 - **contratti/ordini non caricati nell'opportunity site o caricati solamente in draft**
 - **documentazione mancante o su template obsoleti**
 - **presenza di tag su documenti «privi di contenuto significativi» o relativi ad altre opportunità**
 - **sotto margini non gestiti correttamente**
 - **offerte fornitori non presenti e/o non validate da Procurement**

PUNTO DI ATTENZIONE: Incongruenza dei ToW e Practice tra RCP e CRM



Best Practices

Per evitare «blocchi» nel processo ed effort aggiuntivo per la gestione «in emergenza» si raccomanda di

- appena se ne ha notizia, censire l'opportunità nel CRM, generare codice offerta, creare sito, dare grant a team/autorizzatori
- definire TCV (Valore opp) individuando i prodotti/servizi e definendo per ciascuno ToW, prezzo, margine, tipologia, rischi
- definire TCV RAISE che deve essere sempre maggiore o uguale al TCV (Valore opportunità da prodotti)
- la corretta impostazione di TCV RAISE, marginalità, KCP ed altri campi determina il livello, quindi Autorizzatori ed Expert
- se l'opportunità risulta gestibile in Fast Track, caricate nel site RCP ed offerta inviata, e a ricezione ordine lanciate ATC
- viceversa, nei casi ove previsto, lanciate ATP appena possibile, non aspettate di aver completato tutte le analisi,
- lanciate ATS in tempo utile prima dell'invio offerta al cliente, assicurandovi di aver inserito nel CRM valori economici come da ultima riga dell'RCP e di coinvolgere gli Expert per tempo soprattutto nel caso di review via call
- per rivendite ove vi siano discrepanze tra T&C cliente/fornitore, compilare MOD-103 da discutere con Legal e Procurement
- alla ricezione contratto/ordine, dopo averlo caricato nel BID site lanciate ATC, specificando se vi sono deviazioni rispetto ATS
- In tutte le fasi, ed ad ogni cambiamento TCV, effettuate pianificazione corretta del forecast
- per le review via call, invitare solo le persone strettamente necessarie, recuperando pareri expert prima della call



Come affrontare un controllo o audit

Per rendere più fluido ed efficace il processo di controllo o di audit si consiglia di seguire le seguenti indicazioni

- chi presenta l'opportunità deve conoscerne la storia e saper rispondere appropriatamente alle domande fatte, producendo evidenze richieste accedendo in real time a Salesforce ed alla documentazione presente nell'opportunity site
- è utile avere uno story board con dettagli opportunità, date delle approvazioni e link alle evidenze documentali
- prima dell'audit, va verificato che sull'opportunità selezionata
 - tutte le approvazioni RAISE (ATP, ATS ed ATC) siano state regolarmente gestite in Salesforce
 - i valori economici in Salesforce siano congruenti con quanto in RCP, in offerta e in ordine/contratto ricevuto
 - la documentazione sia archiviata in maniera organica (esempio per fase approvativa) e taggata nell'opportunity site
 - sia presente nell'opportunity site la richiesta di offerta proveniente dal cliente (mandatoria se Public o in caso di gara)
 - in caso di rivendita prodotti/servizi di terze parti siano presenti le offerte dei fornitori e la validazione del procurement, offerte che devono avere data precedente all'ATS; in caso di discrepanze tra T&C fornitore/cliente deve esserci MOD-103
 - la nostra offerta deve essere firmata e deve avere data maggiore o uguale a quella di approvazione dell'ATS
 - in caso di ricezione ordine (non contratto), la data dell'ordine deve essere compatibile con quella dell'ATC
 - In caso di ricezione contratto, la data di firma Lutech del contratto deve essere maggiore o uguale a quella dell'ATC
 - sui documenti non firmati internamente fare attenzione che eventuali attività ne modifichino la data nel site

Per maggiori dettagli si veda la **Checklist per il supporto attività dei Sales**



Checklist
Supporto RAISE

Training refresh RA²ISE del 17/12/2025 - Uso Interno



Gestione Rivendite

Ricordiamo che, per le opportunità ove vi siano fornitori, è **responsabilità del titolare dell'opportunità assicurarsi che:**

- tali **fornitori siano già presenti nell'albo fornitori Lutech** e, qualora non lo siano, avviare il processo di certificazione che deve concludersi prima dell'ATS
- **l'offerta ricevuta dai fornitori sia "Back To Back"** rispetto alle condizioni imposte dal cliente, **oppure che siano ribaltate al cliente le condizioni imposte** dal vendor/distributore (sia in termini di condizioni d'uso che in generale per il regime di responsabilità e penali).
- qualora il ruolo contrattuale Lutech sia limitato alla rivendita di prodotti o licenze terze parti, è fondamentale prevedere contrattualmente il ribaltamento al Cliente delle condizioni imposte dal vendor e/o dal distributore (sia in termini di condizioni d'uso che in generale per il regime di responsabilità e penali); inoltre è fondamentale, in tal senso, che il Cliente finale a cui saranno rivenduti i servizi/prodotti sia posto a conoscenza delle condizioni e dei termini generali contenuti nell'agreement e che accetti integralmente, ad esempio, l'End User License Agreement (EULA) del fornitore.
- **qualora vi siano disallineamenti tra condizioni del fornitore e quelle del cliente**, è responsabilità del titolare dell'opportunità predisporre prima dell'ATS (e poi aggiornare in ATC) il **"MOD-103 Tabella per Reselling di prodotti"** da discutere con **Legal e Procurement**, e poi presentare nelle richieste di approvazione agli autorizzatori; tale modello va memorizzato nell'opportunity site e taggato come **"check-list rivendite"**

Sull'opportunità è stato aggiunto un **nuovo campo "Gestione rivendite"** con i seguenti valori

- Nessuna rivendita (selezione possibile solo se tutti i prodotti/servizi hanno ToW=Services)
- Ribaltate al cliente tutte le condizioni del fornitore
- Ribaltate al fornitore tutte le condizioni del cliente
- Disallineamento tra condizioni fornitore e quelle cliente

Tale campo Il campo non è obbligatorio alla creazione opportunità, ma deve essere valorizzato possibilmente in ATP ed obbligatoriamente prima di ATS/ATC Qualora sia selezionata l'ultima opzione, verrà messo "Deviazione ai Key Contracting Principles" = TRUE che comporta aumento del livello approvativo fino a L3

Modifiche alla logica review e coinvolgimento expert

- Alla creazione di review ATS ed ATC il sistema controlla se il campo "Gestione rivendite" sia stato valorizzato, se non lo è non consente la creazione review
- Alla creazione di qualunque ATx, per qualunque TCV, qualora sia "Gestione rivendite" = "Disallineamento tra condizioni fornitore e quelle cliente"
 - è inibita la possibilità di Fast-Track
 - Il sistema controlla la presenza del file con tag "check-list rivendite" nel BID nell'opportunity site
 - in Coinvolgi Expert devono essere obbligatoriamente inseriti Legal e Procurement (in aggiunta alle regole già esistenti)



NorthStar Strategic Pricing e consistenza CRM con RCP

L'iniziativa **Strategic Pricing del Programma NorthStar** è volta al rafforzamento della performance operativa e profittabilità del Gruppo Lutech: alla luce dell'attuale contesto di pressione sull'EBITDA e in coerenza con le best practice di mercato, sono state definite alcune azioni di protezione del prezzo, con l'obiettivo di tutelare la marginalità delle iniziative di vendita e garantire una maggiore sostenibilità economica.

In maggior dettaglio è stata pubblicata una nuova edizione della procedura PSQ-003 v16 RAISE - Gestione Opportunità di Vendita, disponibile sulla Intranet Lutech (alla sezione 02 – Procedure), unitamente alla VCA-005 v05 RAISE Infografica (sezione 08 – Supporti visivi), che tra le altre modifiche riporta una variazione sulla marginalità minima come indicato su slide 3 e nelle successive slide 9 ed 10

Inoltre, è stato pubblicato **nuovo MOD-001 RCP v36.6** all'indirizzo https://lutech.sharepoint.com/Lutech/Pagine/Documenti_Aziendali.aspx (sezione 05 - Modelli) che introduce (oltre ai margini minimi su indicati) un price uplift per la copertura dei costi amministrativi delle opportunità, che sarà modulato automaticamente in funzione del TCV legato ai servizi professionali (sono escluse al momento le forniture di Prodotti e Fees). Il nuovo modello incorpora una logica di pricing aggiornata e pensata per riallineare i margini di vendita ai target aziendali, salvaguardando così gli obiettivi economico-finanziari dell'azienda. Anche in fase di creazione delle commesse e relative fasi, GO ha concordato con il team di lavoro le modalità apertura e tracciamento di questa iniziativa.

Nel CRM è stato rilasciato aggiornamento che aumenta la consistenza tra i dati inseriti in Salesforce e quelli nell'RCP.

- il campo delle righe prodotto/servizio di Salesforce “Margine Prodotto” è stato rinominato in **“Margine rischi inclusi”**. La modifica si è resa necessaria per ricordare l'estensione di significato del margine. Il rischio da indicare in Salesforce è sempre valutato e compreso nel margine.
- a livello di singolo prodotto/servizio associato all'opportunità è stato introdotto un **nuovo campo “Risk Contingency”** per indicare la % di rischio specifico associato a quella componente di offerta
- a livello Opportunità, i valori di margine e rischio di ciascun elemento delle righe di prodotto/servizio sono aggregati in “Margine Opportunità rischi inclusi” e “Risk Contingency”, che devono coincidere con quanto presente nel “Frontespizio” dell' RCP

*Prodotto	*Type Of Work	*Valore Prodotto	*Vendor	*Margine rischi inclusi	Risk Contingency	Supply Chain
1 Servizi Professionali cloud - Pr...	Services	€ 281.002,00	No Vendor	23,30%	3,00%	



Margine Opportunità rischi inclusi
23,30%
Risk Contingency
3,00%

Vi ricordiamo che per i servizi interni nel campo Vendor va indicato «No Vendor», mentre per prodotti/servizi acquistati va indicata la specifica «Supply Chain»
Assicuratevi di compilare TUTTI i campi del prodotti/servizi prima di lanciare review RAISE; vi ricordiamo infine che per le opportunità in cui la somma dei ricavi delle righe di servizio (ToW="Services") abbia valore $\geq 200k\text{€}$ ed una o più item sui ToW=Services abbia rischi $< 3\%$, il livello approvativo viene aumentato a L2.



Approfondimenti

NorthStar Strategic Pricing e consistenza CRM con RCP

*Prodotto	*Type Of Work	*Valore Prodotto	*Vendor	*Margine rischi inclusi	Risk Contingency	Supply Chain
Iniziative Lowcode e AI	Services	€ 240.829,00	No Vendor	37,40%	3,00%	servizi interni
AMS-Hyperautomation e RPA	External Products	€ 50.000,00	Other	16,00%	0,00%	distributore-cliente
Iniziative Lowcode e AI	Fees	€ 9.171,00	Other	100,00%	0,00%	additional revenue
AMS-Hyperautomation e RPA	Fees	€ 100.000,00	Other	16,00%	0,00%	didtributore-cliente

E' fondamentale che i valori imputati nel CRM sui prodotti/servizi corrispondano col quelli nel Frontespizio dell'RCP, e che i valori nel CRM a livello di opportunità coincidano con l'ultima riga dell'RCP.

Revenue per costi amministrativi vanno inserite come riga aggiuntiva a margine 100% oppure aggiunte ad uno dei prodotti aumentandone valore e margine.

Amount
€ 400.000,00
Valore Opportunità Pesato
€ 380.000,00
IV Revenue ⓘ
€ 250.000,00

Overview by WBS Element	Revenue	Direct Cost	Risk & Contingency	% Risk Contingency	First Margin included risks	Project Margin (Included risks) %	Project Margin (Excluded risks)
attività progettuali	240.829	143.534	7.225	3,00%	90.070	37,4%	40,4%
prodotti	50.000	42.000	-	0,00%	8.000	16,0%	16,0%
licenze	100.000	84.000	-	0,00%	16.000	16,0%	16,0%
	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-
Total WBS	390.829	269.534	7.225	1,85%	114.070	29,19%	31,0%
Revenue per Costi Amministrativi	9.171						
Total Deal	400.000				123.241	30,81%	32,6%

MARGINE >= STANDAR



Under-margin request VAR & product reselling deals

Highlights

- In aggiunta alle regole ed alla Authorization Matrix, in caso under-margin è necessaria una specifica autorizzazione aggiuntiva
- Il margine minimo è 16% per VAR di tutte le Legal Entity e per Technologies Product: se il margine è inferiore a 16% è necessaria autorizzazione under-margin da richiedere in base alle regole indicate e memorizzare nel folder BID
- **Attenzione anche al cash flow, che dovrebbe essere quantomeno neutro e verificato da Finance**
- In caso di **NUOVO Cliente** (dopo credit & ethic check) richiedere **approvazione**

Additional authorization for under-margin on VAR & Technologies Products

		Deal Value (TCV)		
		0-250 k€	250k€ - 1 M€	> 1 M€
First Margin %	<6%	Under-margin request to be approved by Finance (Lutech CFO or its delegate) in advance, than approved Industry Head		
	6%-10%	Under-margin request to be approved by Finance in advance, then by [sub] Industry Head	Under-margin request to be approved by Finance in advance, then by Industry Head	
	10%-16%	Under-margin request to be approved by Finance in advance, then by Sales Manager (reporting to Industry Head)	Under-margin request to be approved by Finance in advance, then by Industry Head	
	>=16%	No undermargin request needed		

Evidenza dell'approvazione Finance del under-margin deve essere allegata alla richiesta ATS/ATC e memorizzata nell'Opportunity Site
Per gli altri approvatori under-margin, se sono già approvatori RAISE non è necessaria una doppia approvazione, basta quella della review RAISE



Under-margin request for Services deals

Highlights

- In aggiunta alle regole ed alla Authorization Matrix, in caso under-margin è necessaria una specifica autorizzazione aggiuntiva
- Il margine minimo è 16% per VAR di tutte le Legal Entity e per Technologies Product: se il margine è inferiore a 16% è necessaria autorizzazione under-margin da richiedere in base alle regole indicate e memorizzare nel folder BID
- **Attenzione anche al cash flow, che dovrebbe essere quantomeno neutro e verificato da Finance**
- **In caso di NUOVO Cliente** (dopo credit & ethic check) richiedere **approvazione**

Additional authorization for under-margin on VAR & Technologies Products

		Deal Value (TCV)		
		0-250 k€	250k€ - 1 M€	> 1 M€
First Margin %	<6%	Under-margin request to be approved by Finance (Lutech CFO or its delegate) in advance, than approved Industry Head		
	6%-10%	Under-margin request to be approved by Finance in advance, then by [sub] Industry Head		Under-margin request to be approved by Finance in advance, then by Industry Head
	10%-16%	Under-margin request to be approved by Finance in advance, then by Sales Manager (reporting to Industry Head)		Under-margin request to be approved by Finance in advance, then by Industry Head
	>=16%	No undermargin request needed		

Evidenza dell'approvazione Finance del under-margin deve essere allegata alla richiesta ATS/ATC e memorizzata nell'Opportunity Site
Per gli altri approvatori under-margin, se sono già approvatori RAISE non è necessaria una doppia approvazione, basta quella della review RAISE



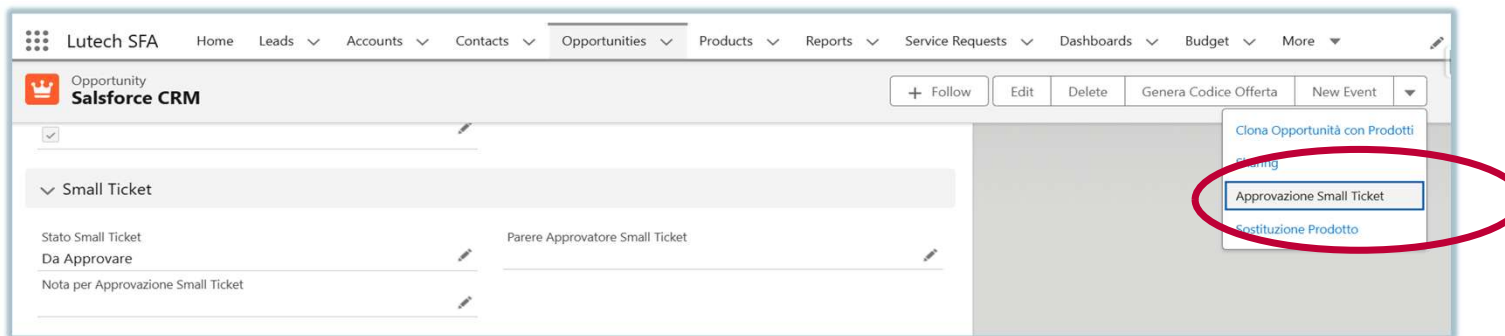
Approfondimenti

Small Ticket

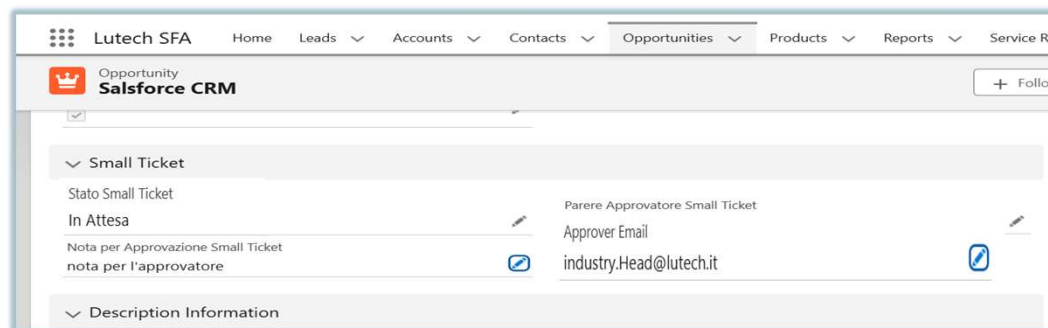
Tutte le opportunità con un TCV inferiore 5k€ sono da intendersi come **Small Tickets**, su **è necessaria pre-approvazione dell'Industry Head** prima di avviare attività sull'offerta, perché il costo della gestione amministrativa di tali ordini a volte è superiore al valore dell'ordine stesso.

In caso di esito positivo alla richiesta di pre-approvazione, il titolare dell'opportunità potrà proseguire nel processo di vendita, viceversa l'opportunità dovrà essere chiusa senza ulteriori attività e senza procedere nell'emissione offerta al Cliente

Nell'opportunità è presente una sezione con tutte le informazioni inerenti allo small ticket, il cui stato all'inizio viene impostato come «Da Approvare»: questo comporta l'impossibilità di proseguire di FASE obbligando l'utente a richiedere l'approvazione dello small ticket tramite apposito pulsante.



Una volta cliccato il pulsante «Approvazione Small Ticket» ed inserita una nota per l'approvatore, lo stato passa da: «Da approvare» a «In attesa»



Small Ticket – vista approvatore

Il sistema invia all'Industry Head un'e-mail con richiesta di approvazione e 2 appositi pulsanti per approvare o rifiutare come da esempio seguente. In alternativa, gli approvatori possono consultare tutte le opportunità small ticket da approvare tramite apposito pulsante sulla home di Salesforce

[EXT] Sandbox: small ticket FB:

noreply@salesforce.com on behalf of [redacted]

To: [redacted] Fri 2025-06-20 16:35

Accept **Reject**

Buongiorno,

Il Sales [redacted] chiede l'approvazione per l'opportunità con valore 4000.00.

- Nome Opportunità: "small ticket FB"
- Valore Opportunità (TCV): € 4000.00
- Margine Opportunità: 5.00%
- Cliente Finale: [redacted]
- Industry: [redacted]
- TCV Raise: € 5000.00
- Codice Offerta:
- Parere Sales: test approvazione

saluti,

Lutech S.p.A.

Home Leads Accounts Contacts Opportunities Products Reports Service Requests Dashboards Budget More

Opportunità trimestre corrente per Categoria di Forecast

Sum of Amount

Forecast 1

Opportunità Da Confermare

Opportunità Trimestre corrente per Fase

Stage

- 1_Prospecting
- 2_Qualification
- 3_Value Proposition
- 6_Pending

Il report «Opportunità da confermare» elenca tutti gli Small Ticket in attesa: su tale report basta selezionare una o più opportunità e cliccare Conferma oppure Rifiuta. Una volta approvato il sales potrà visualizzare lo stato nella sezione 'Small ticket' e proseguire nella gestione dell'opportunità, o fermarsi se lo Small Ticket è rifiutato

Opportunità trimestre corrente per Categoria di Forecast

Opportunity Da Confermare

<input type="checkbox"/>	Name	Account Na...	Client Name	Owner Name	Amount	Margine Op...	Stage	Approval N...	Forecast Cat...
<input type="checkbox"/>	Salsforce CRM	ERG S.P.A.	ERG S.P.A.	Mara Cassardo	1,00 €	1.530%	Prospecting	nota per l'approv...	Commit

Cancel Rifiuta Conferma

Opportunity Salesforce CRM

Small Ticket

Stato Small Ticket	Parere Approvatore Small Ticket
Approvato	Approvato
Nota per Approvazione Small Ticket	Approver Email
nota per l'approvatore	industry.Head@lutech.it