

Vendite CLUEB

Le vendite CLUEB dal 2016-01-01 al 2016-05-25

I dati delle vendite provengono dal gestionale Clueb/Patron mediante un'esportazione manuale. Questi sono i totali del periodo preso in considerazione. Il totale delle vendite alle librerie:

Totale fatturato Librerie	56717.46
---------------------------	----------

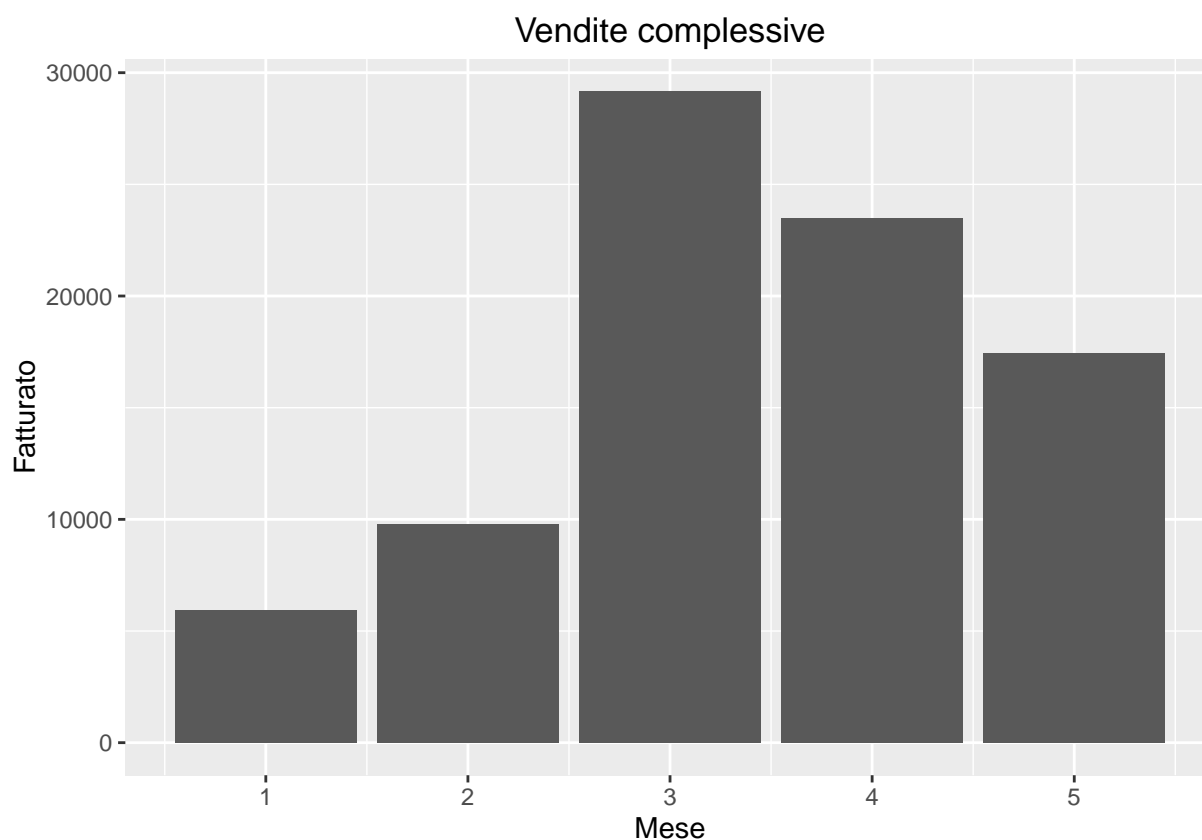
Questo è il totale del fatturato a enti e dipartimenti.

Totale fatturato Enti	29074.81
-----------------------	----------

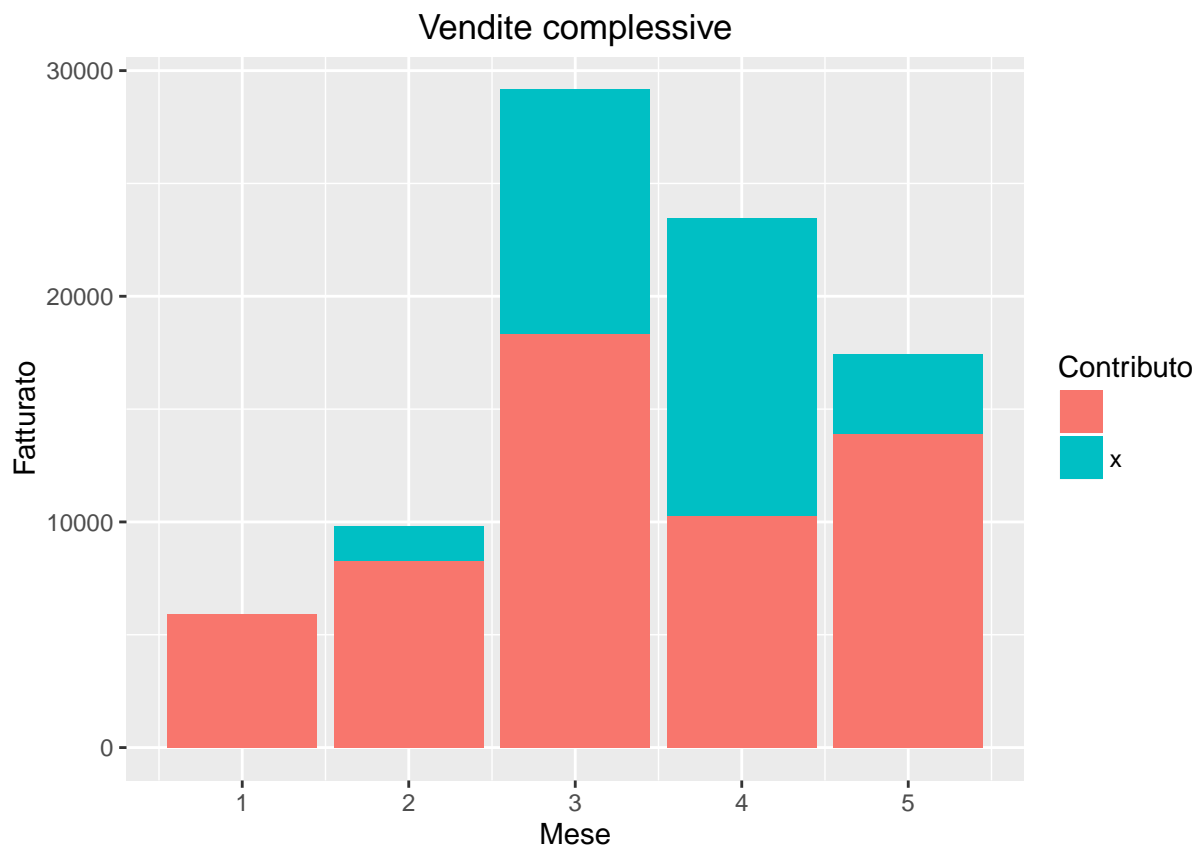
1. L'andamento generale

Le vendite complessive

Questa è la rappresentazione grafica delle vendite complessive.



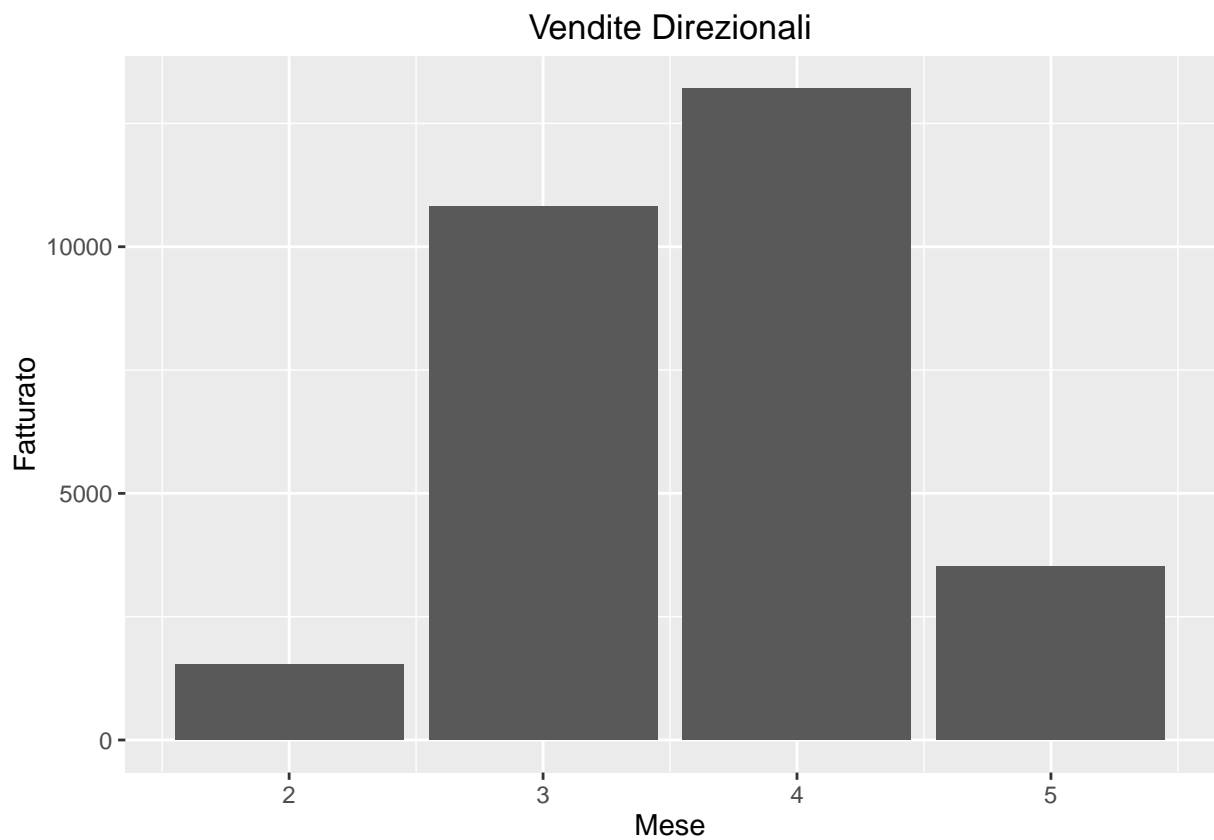
La suddivisione tra vendite in libreria e vendite direzionali può essere meglio percepita con questo grafico:



Le vendite direzionali (con contributo) sono indicate nella parte superiore del grafico a barre.

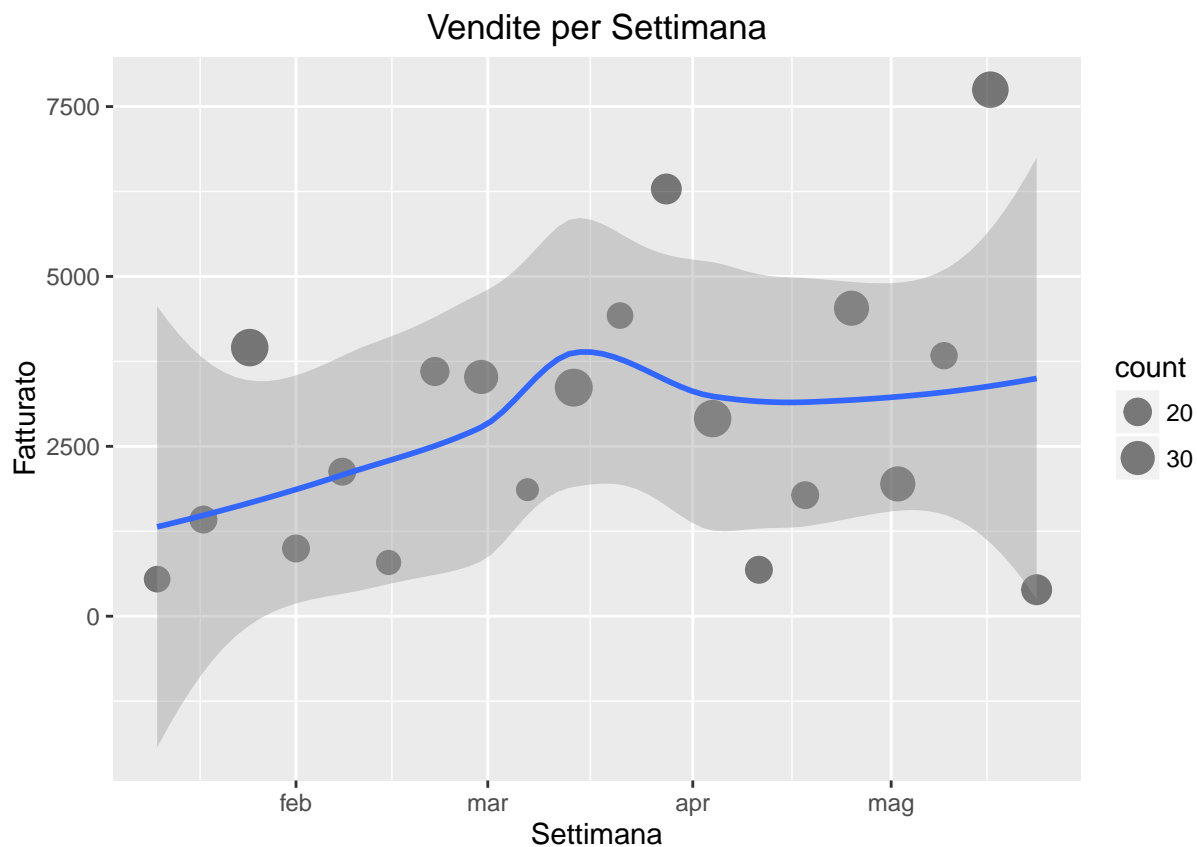
2. Le vendite direzionali

Questa è la rappresentazione grafica delle vendite finanziate da Enti o Dipartimenti:



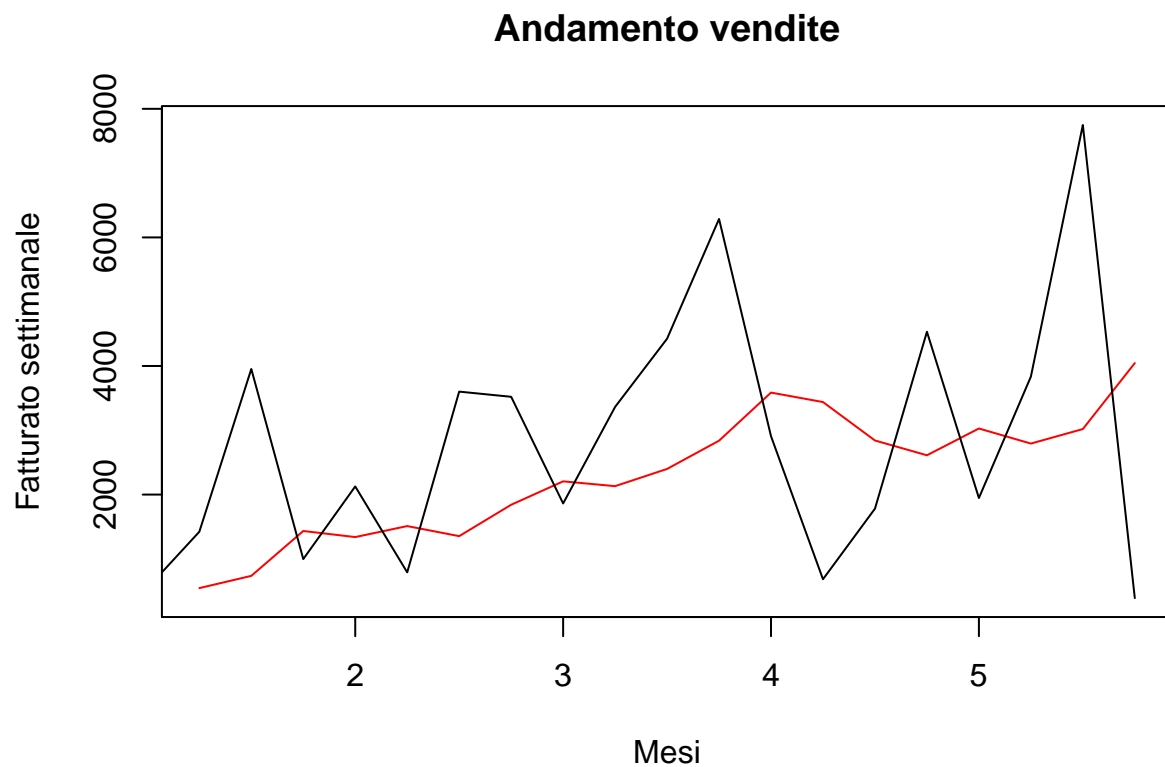
3. Il trend delle vendite attraverso la rete delle librerie

Questa è la rappresentazione grafica dell'andamento delle vendite per settimana dove si nota un picco stagionale in marzo e l'impatto positivo in maggio di due nuovi grossisti le cui fatture mancavano nei mesi precedenti:

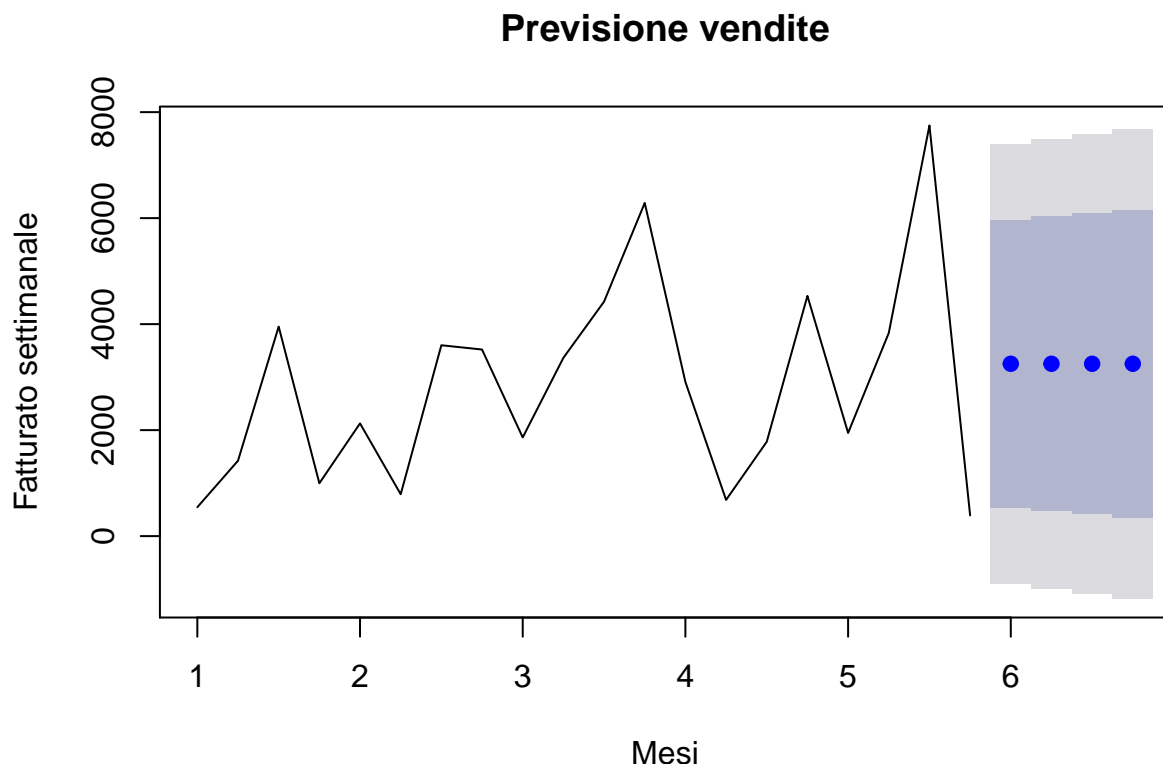


Nota: La dimensione dei punti rappresenta il numero di fatture per settimana.

4. La stima dell'andamento delle vendite nelle prossime settimane



La stima dell'andamento medio è indicata dalla linea continua centrale.
Ecco le previsioni per le prossime settimane.



L'andamento medio delle vendite in libreria nel prossimo mese è quindi stimabile in circa 3300 euro a settimana. Le fasce azzurro chiaro sono gli intervalli di confidenza all'80% e al 95%.

5. Conclusioni

E' assodato dalle testimonianze di clienti che abbiamo raccolto in diverse occasioni, che la struttura della scelta di acquisto è la seguente:

- * Il libro consigliato (praticamente mai adottato in maniera esclusiva) da un docente o un formatore viene cercato in una libreria, a volte, se non trovato, viene sostituito da un testo concorrente. Altre volte
- * La ricerca prosegue sulle principali librerie online: IBS, Libreria Universitaria (Webster), Amazon. Se non trovato o non sostituito il lettore cerca sul
- * Sito web CLUEB

Pensiamo sia il momento di aprire nuovi canali di vendita, in particolare verso Amazon. sulla base delle analisi precedenti abbiamo determinato una stima media del fatturato settimanale che ci servirà come punto di riferimento per misurare l'impatto delle vendite di Amazon.

Se le ipotesi di comportamento dei nostri consumatori non dovessero essere confermate, l'aumento dello sconto richiesto da Amazon dovrebbe causare un calo del fatturato. Se invece si risconterà un aumento avremo conferma della giustezza delle ipotesi di comportamento del consumatore medio. Le vendite ad Amazon possono essere attivate e disattivate in pochi giorni e senza limiti di tempo.

In sintesi, aprendo le vendite ad Amazon, il fatturato dovrebbe salire a valori superiori alla stima effettuata sulla base degli altri clienti (ora fissata a 3300 euro alla settimana), stima destinata in ogni modo a salire, anche per altri effetti contingenti. Se non osserveremo questo dato interromperemo immediatamente le vendite ad Amazon.