

# **MONITORAGGIO CAMPIONATURE MERCATO TRADIZIONALE**

**OPERA**  
*Group Srl*  


# Mappatura dei clienti Italia/Estero campionati

Anno	Mese_Bolla	MERCATO	Szona	Funzionario_Ft	NOME CLIENTE	Serie	MACRO GRU	(FORMATO)
2016	01				SILVER	TABELLA	33X33	
2016	01				SILVER	TABELLA	33X33	
2016	03				SILVER	TABELLA	33X33	
2017	01				AXE	CULLA	20X120	
2017	01				AXE	PEZZI PER CL	20X120	
2017	01				AXE	CULLA	20X120	
2017	01				AXE	PEZZI PER CL	20X120	
2017	01				AXE	CULLA	20X120	
2017	01				AXE	PEZZI PER CL	20X120	
2017	01				RIVER STONE			
2017	01				AXE	CULLA	20X120	
2017	01				AXE	PEZZI PER CL	20X120	
2017	01				AXE	CULLA	20X120	
2017	01				AXE	PEZZI PER CL	20X120	
2017	01				AXE	SINOTTICO	20X120	
2017	01				RIVER STONE			
2017	01				AXE	CULLA	20X120	
2017	01				MY WOOD	TABELLA	20X50	
2017	01				RIVER STONE			
2017	01				RIVER STONE			
2017	01				SILVER	TABELLA	33X33	
2017	01				AXE	CULLA	20X120	
2017	01				AXE	PEZZI PER CL	20X120	
2017	01				AXE	PEZZI PER CL	20X120	
2017	01				AXE	PEZZI PER CL	20X120	
2017	01				SILVER	TABELLA	33X33	
2017	01				SILVER	TABELLA	33X33	
2017	02				IRIS	SINOTTICO	20X50	

# Tipologia di strumenti campionati

Anno bolla	MERCATO	MACRO GRUPPI	Totale
	2018 ESTERO	TABELLA	
	2018 ESTERO	PEZZO SFUSO	
	2018 ESTERO	CATALOGO	
	2018 ESTERO	CULLA	
	2018 ESTERO	CARTELLA	
	2018 ESTERO	FOLDER	
	2018 ESTERO	PEZZI PER CULLA	
	2018 ESTERO	SINOTTICO	
	2018 ESTERO	CARTELLA FAESITE	
	2018 ESTERO	PANNELLO MATERIA	
	2018 ESTERO	ESPOSITORE	
	2018 ESTERO	BROCHURE	
	2018 ESTERO	VALIGETTA	
	2018 ITALIA	TABELLA	
	2018 ITALIA	PEZZO SFUSO	
	2018 ITALIA	CATALOGO	
	2018 ITALIA	PEZZI PER CULLA	
	2018 ITALIA	CULLA	
	2018 ITALIA	CARTELLA	
	2018 ITALIA	SINOTTICO	
	2018 ITALIA	FOLDER	
	2018 ITALIA	CARTELLA FAESITE	
	2018 ITALIA	VALIGETTA	

# Strumenti utilizzati nel primo semestre 2018

TABELLA		
PEZZO SFUSO		
CATALOGO		
SINOTTICO		
CARTELLA		
PEZZI PER CULLA		
CULLA		
PANNELLO MATERIA		
FOLDER		
VALIGETTA		
ESPOSITORE		

# Con quale criterio si campiona?

Oggi: funzionario/agente di propria iniziativa o su richiesta del cliente

Nei prossimi mesi: valutazione delle campionature / serie / strumenti con l'ufficio marketing e dir. commerciale

Partendo dai 200 clienti con il fatturato maggiore divisi per zone

Verranno mappate e studiate le campionature ad hoc che saranno la base su cui replicare per gli altri clienti

# Massimale di campionamento per tipologia Clienti.

- Obiettivi 2018 - campionature Incidenza del 3% circa del costo campioni sul fatturato

Fasce di fatturato:

- 0 – 10.000 €, 300 € di campionature
- 10.001 – 30.000 €, 800 € di campionature
- 30.000 – 50.000 €, 1.500 € di campionature
- Campionare in funzione delle aspettative di fatturato

# Proposta di format per le richieste campionature

The screenshot shows a Google Forms interface with the following structure:

- Header:** Il mio Drive - Google Drive > Modulo senza titolo - Moduli > Sicuro: https://docs.google.com/forms/d/1IndeeQ6cDc--75m9bGJhbUXZlrz1B8OzYJUKjwdt3pl0/edit
- Title:** Modulo senza titolo
- Logo:** OPERA Group Srl
- Buttons:** INVIA, ...
- Section Headers:** DOMANDE, RISPOSTE: 5
- Questions:**
  - A) Ragione sociale**  
Testo risposta breve: \_\_\_\_\_
  - B) Indirizzo**  
Testo risposta breve: \_\_\_\_\_
  - C) Fatturato totale/anno €**  
Testo risposta breve: \_\_\_\_\_
  - D) Fatturato piastrelle/anno €**  
Testo risposta breve: \_\_\_\_\_
  - E) Numero sale mostra**  
Testo risposta breve: \_\_\_\_\_
- Right Panel:** Contains icons for adding a new question, text, image, video, and table.