

Strategie di Vendita - Documento Tecnico

1. Obiettivo del Modulo

Il modulo 'Strategie di Vendita' nasce con l'obiettivo di trasformare un semplice calcolatore di margine in uno strumento strategico, capace di suggerire in tempo reale la miglior sequenza di articoli da proporre a un cliente, entro vincoli di tempo e quantità.

2. Il Cuore dell'Algoritmo

Il sistema utilizza un motore combinatorio ottimizzato che esplora tutte le possibili sequenze di articoli (fino a 5 per strategia), calcolando per ognuna l'utile netto totale. L'algoritmo seleziona solo le strategie che rispettano i limiti di trattativa (tempo massimo) e quantità disponibile, identificando le più redditizie.

3. Input Richiesto (Formato CSV)

Il file CSV caricato dall'utente deve contenere:

- Codice articolo
- Prezzo Netto
- Costo di acquisto
- Tempo necessario per trattare l'articolo (in ore)
- Quantità massima disponibile

Formato d'esempio:

Codice,PrezzoNetto,Costo,TempoTrattativa,QuantitàMassima

A,128,100,1,10

B,110,85,0.5,5

C,190,165,2,2

4. Calcolo dell'Utile Netto Totale

Per ogni strategia valida:

Utile Netto = PrezzoNetto - Costo

Utile Totale = Somma(Utile Netto per ogni articolo nella strategia)

L'algoritmo restituisce solo le strategie con il più alto utile netto totale entro il tempo limite.

5. Vantaggi per l'Utente

- [x] Approccio data-driven alle trattative
- [x] Maggiore redditività delle proposte
- [x] Filtro automatico delle combinazioni non performanti
- [x] Nessuna AI o API esterne: privacy e velocità garantite
- [x] Utilizzabile anche offline, in mobilità

6. Conclusione

Il modulo Strategie di Vendita consente di fare in pochi secondi ciò che un venditore esperto farebbe con ore di analisi. Non è solo un simulatore: è uno strumento strategico per chi lavora ogni giorno sul campo.