



# GSP – Formazione

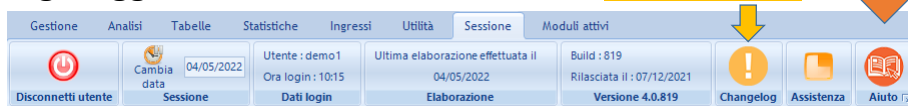
I principali moduli per l'analisi dei dati



Dove trovo informazioni e contenuti formativi sulla suite GSP?



- Il nostro [sito WEB](#) e, in particolare, la sezione [La suite GSP](#)
- Su Facebook
  - [GSP Software](#) – pagina pubblica
  - [GSP - Indicazioni e funzionalità](#) – gruppo riservato agli utenti
  - [Universo SPORRY](#) - gruppo riservato agli utenti
- Notizie brevi e avvisi tramite i gruppi Whatsapp GSP e SPORRY
- La nuova sezione del nostro sito Internet [GSP – Indicazioni operative](#), pagina raggiungibile anche direttamente da [GSP/SESSIONE/AIUTO](#)
- Ad ogni aggiornamento che rilasciamo, il [CHANGELOG](#)





## Il percorso formativo

### MODULI GENERALI

- 1) **PANORAMICA DELLE NUOVE FUNZIONALITA'**
- 2) **LE FUNZIONALITA' DI BASE**
  - **INFORMAZIONI PRELIMINARI**
  - **LA SCHEDA ANAGRAFICA**
  - **LA VENDITA DEGLI ABBONAMENTI E DELLE ALTRE TIPOLOGIE DI PRODOTTI**
- 3) **GLI STRUMENTI A SUPPORTO DELL'ATTIVITA' COMMERCIALE**
- 4) **GLI STRUMENTI DI AUSILIO AL DESK**
  - **IL MODULO INCONTRI PIANIFICATI**
- 5) **FUNZIONI DI PIANIFICAZIONE, CONTROLLO E ANALISI DEI DATI**
  - **I PRINCIPALI MODULI PER L'ANALISI DEI DATI**
- 6) **MODULI AGGIUNTIVI, INFRASTRUTTURA E TECNOLOGIE**
  - **LA PROTEZIONE DEI DATI E IL BACKUP**

**GIA' DISPONIBILI  
IN CORSO**



## Il percorso formativo

### APPROFONDIMENTI TEMATICI

- **IL LISTINO PREZZI**
- **IL PLAN ATTIVITA' E L'INTEGRAZIONE CON L'APP**
- **IL CONTROLLO ACCESSI**
- **LA GESTIONE DEI PROFILI UTENTE**
- **I PROGRAMMI DI RACCOLTA PUNTI**
- **I PERIODI DI INTERRUZIONE DELLE ATTIVITA' – L'USO DI RECUPERI & VOUCHER**

**GIA' DISPONIBILI  
IN CORSO**



## I moduli di GSP

- **PRIMA NOTA**
- **INGRESSI GIORNALIERI**
- **ANALISI**
  - **CLIENTI E ULTIMO INGRESSO**
- **ANALISI**
  - **CONTRATTI**
  - **PAGAMENTI**
  - **SCADENZA RATE**



## Premesse e principi generali

- Questo modulo è dedicato alla fase di VERIFICA e di CONTROLLO dei dati inseriti, in termini di
  - MOVIMENTI registrati in PRIMA NOTA
  - INGRESSI da parte dei Clubber
  - VENDITE di contratti
  - PAGAMENTI registrati
  - RATE in scadenza/scadute
- Ci occupiamo delle basilari buone prassi da seguire per verificare
  - La correttezza dei dati inseriti (in quantità e qualità)
  - L'andamento delle attività in questi specifici ambiti



## GESTIONE / PRIMA NOTA

- Propone la lista delle registrazioni contabili effettuate in un giorno o in un periodo (da data ... a data ...)
- Si tratta di tutti i movimenti contabili
  - **Dare+** Vendite effettuate / Fatturato / Ricavi
  - **Dare-** Sconto / Annullamento Fatturato / Storno
  - **Avere+** Incasso effettuato / Pagamento ricevuto
  - **Avere-** Reso a Cliente
- Ogni registrazione riporta l'ID Utente che ha effettuato la registrazione, con i relativi data/ora (se l'orario è indicato come 00:00, la registrazione è stata effettuata operando una modifica manuale della data e utilizzandone una diversa da quella corrente)
- E' disponibile il filtro per AMBITO, utile nel caso di
  - Differenti ragioni sociali all'interno della medesima struttura
  - Identificazione di comparti aziendali / centri di ricavo / segmenti di business



## GESTIONE / PRIMA NOTA

- Il filtro per Utente permette di distinguere il lavoro degli operatori che effettuano le registrazioni, nel caso siano più d'uno
- Questo modulo produce 3 report differenti (dettaglio, incassato per giorni, elenco completo)
- È attiva l'esportazione dei dati in formato Excel (tramite il menù attivabile con il tasto destro del mouse)
- E' disponibile la sezione che riepiloga le ricevute/scontrini fiscali che sono stati emessi e permette di effettuare le operazioni di «chiusura della giornata»



## GESTIONE / INGRESSI GIORNALIERI

- Propone la lista delle registrazioni relative agli ingressi effettuati in un determinato periodo (da data ... a data ...)
- Il filtro per Utente permette di distinguere il lavoro degli operatori che effettuano le registrazioni, nel caso siano più d'uno (ad esempio, per risalire a chi ha permesso ingressi anche in caso di anomalie segnalate)
- È possibile utilizzare molteplici parametri per effettuare interrogazioni mirate, utili ad evidenziare specifici aspetti dell'andamento di questo rilevante processo operativo; ad esempio:
  - Le tipologie di contratti
  - Le fasce orarie
  - L'uso della card / QRCode in alternativa alla registrazione manuale, effettuata dall'operatore
  - La frequenza delle «forzature» (ingressi consentiti anche in presenza di una o più anomalie)
  - Etc.



## GESTIONE / INGRESSI GIORNALIERI

- Il modulo produce la lista delle registrazioni che rispondono ai criteri utilizzati per la ricerca
- I valori totali che vengono visualizzati si riferiscono a:
  - Numero totale delle registrazioni effettuate (TOTALE INGRESSI)
  - Numero totale «netto» delle registrazioni effettuate (non vengono considerati gli ingressi multipli, effettuati dal medesimo Clubber nel corso della stessa giornata; TOTALE INGRESSI NETTI)
  - Numero totale di Clubber che hanno effettuato almeno un ingresso nell'insieme di registrazioni ottenute come risultato dell'analisi effettuata (TOTALE SOCI)
- È disponibile la funzione di stampa ed è attiva la routine per l'invio di comunicazioni varie (tramite il menù che si attiva con il tasto destro del mouse)



## ANALISI / CLIENTI E ULTIMO INGRESSO

- L'utilizzo di questo modulo è da intendersi come **COMPLEMENTARE** rispetto al precedente
- **INGRESSI GIORNALIERI** = ciò che è successo in termini di ingressi effettuati
- **CLIENTI E ULTIMO INGRESSO** = serve a identificare agevolmente coloro che **NON** hanno effettuato ingressi nel corso degli ultimi «n» giorni
- È possibile utilizzare molteplici parametri per effettuare interrogazioni mirate; ad esempio:
  - Lo stato del Socio
  - La tipologia di contratti (ABBONAMENTO e/o SERVIZI)
  - L'ASSISTENTE e/o l'ISTRUTTORE di riferimento (indicato nella scheda anagrafica)
  - Etc.



## ANALISI / CLIENTI E ULTIMO INGRESSO

- È possibile includere o escludere dalla ricerca le anagrafiche che non hanno mai effettuato alcun ingresso
- È disponibile la funzione di stampa ed è attiva la routine per l'invio di comunicazioni varie (tramite il menù che si attiva con il tasto destro del mouse)
- È attiva l'esportazione dei dati in formato Excel (tramite il menù attivabile con il tasto destro del mouse)



## ANALISI / CONTRATTI

- Propone la lista delle vendite effettuate (contratti stipulati), sulla base dei parametri di ricerca inseriti
- È il modulo che permette di analizzare in modo approfondito quanto avvenuto in termini di vendite/fatturato/ricavi
- I molteplici filtri presenti permettono di effettuare interrogazioni mirate, utili ad evidenziare specifici aspetti relativi all'andamento delle attività di vendita; ad esempio:
  - Le tipologie di contratti (tipologia, gruppo, classificazione/durata, codice contratto)
  - La tipologia di vendita (nuovo/rinnovo/integrazione)
  - Lo stato del contratto (attivo, non attivo, sospeso, annullato)
  - L'assistente che ha effettuato la vendita o quello che ha in carico il Cliente (Master)
  - L'istruttore collegato alla vendita o quello che ha in carico il Cliente (Master)
  - La fonte pubblicitaria collegata alla vendita
  - Le date di riferimento (stipula, decorrenza, scadenza)
  - L'utilizzo di una determinata OPZIONE SCONTO



## ANALISI / CONTRATTI

- Quando si utilizza come parametro la DATA SCADENZA CONTRATTO, viene abilitata l'opzione EVIDENZA SCADENZE SUCCESSIVE
- A partire dal risultato ottenuto (lista dei contratti in scadenza in un determinato intervallo di date), questa opzione permette di evidenziare fra questi
  - VERDE -> il Clubber ha (almeno) un altro contratto con scadenza pari o successiva alla data corrente (quindi ATTIVO alla data corrente)
  - ROSSO -> il Clubber ha (almeno) un altro contratto con data scadenza successiva, ma comunque già scaduto (ha acquistato altro, ma non è più attivo alla data corrente)
  - BIANCO -> il Clubber non ha altri contratti con scadenze successive, rispetto a quello apparso fra i risultati della ricerca (non ha acquistato altro)



## ANALISI / CONTRATTI

- Sono presenti 3 opzioni per affinare ulteriormente questa ricerca
  - Limita ricerca a contratti della stessa tipologia -> se si utilizzano i filtri per tipologia, gruppo, classificazione/durata, codice contratto, vengono presi in considerazione come «prosecuzione» soltanto i contratti della medesima tipologia
  - Scadenza successiva solo se di tipologia RINNOVO -> vengono presi in considerazione come «prosecuzione» soltanto i contratti venduta tramite la procedura dedicata ai RINNOVI
  - Scadenza successiva solo se di tipologia INTEGRAZIONE -> vengono presi in considerazione come «prosecuzione» soltanto i contratti venduta tramite la procedura dedicata alle INTEGRAZIONI
- E' possibile filtrare la lista ottenuta, isolando le righe VERDI o ROSSE o BIANCHE



## ANALISI / CONTRATTI

- Questo modulo propone numerosi e interessanti dati di sintesi, in termini di TOTALI, MEDIE e PERCENTUALI, estremamente utili per ricavare chiare indicazioni in merito all'andamento delle attività
- È disponibile la funzione di stampa ed è attiva la routine per l'invio di comunicazioni varie (tramite il menù che si attiva con il tasto destro del mouse)
- È attiva l'esportazione dei dati in formato Excel (tramite il menù attivabile con il tasto destro del mouse), con due modalità
  - Dati relativi ai contratti (una riga per ogni contratto presente fra i risultati della ricerca)
  - Dati anagrafici (una riga per ogni Clubber che ha acquistato almeno un contratto presente fra i risultati della ricerca)





## ANALISI / PAGAMENTI

- Propone la lista dei pagamenti incassati, sulla base dei parametri di ricerca inseriti
- È il modulo che permette di analizzare in modo approfondito quanto avvenuto in termini di pagamenti ricevuti/incassi effettuati/entrate
- I molteplici filtri presenti permettono di effettuare interrogazioni mirate, utili ad evidenziare specifici aspetti relativi all'andamento degli incassi effettuati; ad esempio:
  - Le tipologie di contratti (tipologia, gruppo, classificazione/durata, codice contratto)
  - La tipologia di vendita (nuovo/rinnovo/integrazione)
  - Lo stato del contratto (attivo, non attivo, sospeso, annullato)
  - ...



## ANALISI / PAGAMENTI

- L'assistente che ha effettuato la vendita o quello che ha in carico il Cliente (Master)
- L'istruttore collegato alla vendita o quello che ha in carico il Cliente (Master)
- La causale (ad esempio, per isolare gli acconti dai pagamenti di rate)
- La modalità di pagamento (contanti, bancomat, carta di credito, etc.)
- Le date di riferimento dei pagamenti ricevuti
- Le date di riferimento, in termini di data di stipula dei relativi contratti (ad esempio, quanto ho incassato nel mese di maggio e relativo esclusivamente ai contratti venduti nel corso dello stesso mese)
- Il nominativo di un determinato cliente (tutti i pagamenti effettuati da un Clubber in particolare)



## ANALISI / PAGAMENTI

- Questo modulo propone alcuni interessanti dati di sintesi, in termini di TOTALI e MEDIE, estremamente utili per ricavare chiare indicazioni in merito all'andamento delle attività
- È disponibile la funzione di stampa ed è attiva la routine per l'invio di comunicazioni varie (tramite il menù che si attiva con il tasto destro del mouse); le varie opzioni disponibili permettono di ottenere riepiloghi differenti, da utilizzare in base alle proprie esigenze; in particolare, segnaliamo la stampa per AMBITO/GRUPPO CONTRATTO
- È attiva l'esportazione dei dati in formato Excel (tramite il menù attivabile con il tasto destro del mouse), con due modalità
  - Dati relativi ai contratti (una riga per ogni contratto presente fra i risultati della ricerca); questa esportazione risulta particolarmente adatta per rilevare e comunicare i dati, a fini contabili
  - Dati anagrafici (una riga per ogni Clubber che ha acquistato almeno un contratto presente fra i risultati della ricerca)



## ANALISI / SCADENZE RATE

- Propone la lista dei rate da incassare/incassate, sulla base dei parametri di ricerca inseriti
- È il modulo che permette di effettuare ricerche orientate a
  - Evidenziare le rate scadute e non pagate (recupero crediti)
  - Evidenziare le rate che scadranno in un periodo futuro, a fronte di contratti già stipulati (previsione di budget)
- I molteplici filtri presenti permettono di effettuare interrogazioni mirate, utili ad evidenziare specifici aspetti relativi alla gestione dei pagamenti rateali; ad esempio:
  - Le tipologie di contratti (tipologia, gruppo, classificazione/durata, codice contratto)
  - Le date di riferimento delle rate incassate/da incassare
  - ...



## ANALISI / SCADENZE RATE

- Lo stato del contratto (attivo, non attivo, sospeso, annullato)
- La tipologia del rapporto (pagamento diretto, finanziamento, addebito SEPA)
- Se si tratta di rate già incassate, la modalità di pagamento utilizzata (contanti, bancomat, carta di credito, etc.)
- Lo stato della rata (pagamento effettuato o da effettuare)
- L'assistente che ha effettuato la vendita del contratto a cui la rata fa riferimento, oppure quello che ha in carico il Cliente (Master)
- La fonte pubblicitaria relativa al contratto a cui la rata fa riferimento



## ANALISI / SCADENZE RATE

- Questo modulo propone alcuni dati di sintesi e precisamente il TOTALE delle rate, dei Clubber interessati e dell'importo
- È disponibile la funzione di stampa ed è attiva la routine per l'invio di comunicazioni varie (tramite il menù che si attiva con il tasto destro del mouse)



## ANALISI / SCADENZE RATE / INCASSI SEPA

- Questa sezione è dedicata alle funzionalità per la gestione degli addebiti diretti sul conto corrente dei Clienti (cd. Addebiti SEPA, ex RID)
- Si tratta di una procedura standard del circuito bancario, che facilita la gestione degli addebiti periodici
- È particolarmente adatta nel caso di pagamenti rateali particolarmente prolungati nel tempo (o, di fatto, senza scadenza, come avviene presso i circoli sportivi con le quote di iscrizione)
- Per l'utilizzo, è necessario attivare questo servizio presso la propria banca e fare riferimento alle modalità e agli strumenti operativi (remote banking) forniti dal proprio istituto di credito
- Il trasferimento dei dati verso la banca (così come il flusso di ritorno) viene gestito nel rispetto dello standard interbancario; quindi, la funzionalità può essere utilizzata a prescindere da quale sia la banca di riferimento della struttura sportiva
- Per ulteriori informazioni, contattate l'assistenza tecnica presso i nostri uffici



## Alcune note

- L'efficacia degli strumenti di analisi dei dati risulta particolarmente evidente effettuando molteplici interrogazioni sui propri dati
- Invitiamo, quindi, chi ha seguito questo modulo formativo a sperimentare ognuno di essi, utilizzando tutte le opzioni di ricerca disponibili, al fine di evidenziare gli aspetti dell'operatività che sono, volta per volta, di proprio interesse
- Un utilizzo di tali strumenti costante nel tempo, permette di tenere sotto controllo alcuni fra i più importanti parametri aziendali, ai fini di una corretta «lettura» di ciò che avviene e di una più consapevole pianificazione delle attività previste in futuro



## DOMANDE?

Carlo Di Giandomenico

Mob. **333 1700459**

Email [carlo@edilab.it](mailto:carlo@edilab.it)

Skype **carlo\_dg11**

Grazie per l'attenzione!



## GSP – Formazione

I principali moduli per l'analisi dei dati

