



TEMSA
Doing IT for you

NICE

Sales Performance Management

SPM está orientada a las grandes organizaciones de ventas con grandes volúmenes de operación y complejas necesidades de gestión de la compensación de incentivos (Incentive Compensation Management - ICM). La solución comprende todo el espectro de necesidades de grandes organizaciones de ventas, incluyendo la compensación de incentivos, gestión de cuotas y territorios, entrenamientos, análisis y prácticas de juegos (gamification).

Características.

- Capacidad de gestión del rendimiento en tiempo real: capacidades de cálculo en memoria permiten a las organizaciones de ventas con miles de beneficiarios y decenas de millones de transacciones ejecutar cálculos y emitir declaraciones de compensación en cuestión de horas en lugar de días.
- Calculadora de comisiones previstas: permite a los representantes de ventas visualizar las comisiones previstas de forma instantánea, basado en los cálculos de planes en tiempo en el sistema de producción.
- Gestión de cuotas y territorios de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba (top-down and bottom-up): permite la validación de las cuotas y los territorios en comparación con grandes conjuntos de datos históricos, para evaluar rápidamente las consecuencias de los cambios.
- Entrenamiento de próxima generación: permite la implementación de un proceso de entrenamiento colaborativo orientado para aumentar la productividad y efectividad de los representantes de ventas.

Tomar posesión sobre el rendimiento de ventas

Optimiza el rendimiento de las ventas de principio a fin, la gestión de la compensación de incentivos, el territorio y la gestión de cuotas, entrenamiento y análisis detallado del rendimiento de ventas. Gestiona todo el ciclo de compensación de ventas para asegurar a maximizar los equipos de ventas y prestaciones de canal para alinear el comportamiento de las ventas con las metas organizacionales.



Gestión del territorio

Puedes relacionar el territorio y de crédito mediante la asignación de tareas a los representantes con las cuotas adecuadas. Definir múltiples asignaciones de territorio y jerarquías, establecer reglas de acreditación, gestión de excepciones y manejar fácilmente el flujo inevitable y continuo de los cambios. Analizar con precisión los datos de ventas basados en la distribución del territorio en cualquier nivel de granularidad, aprovechando la plena integración con incentivos y gestión de cuotas.

Gestión de las cuotas

Modelo de cuotas establecidas optimizado para un impacto directo en los resultados de ventas. Comenzar con el análisis de los datos históricos de cuotas en el módulo de gestión de incentivos de ventas para un

enfoque más basado en los hechos. Adaptar su ajuste con cuotas: de arriba hacia abajo y la planificación de abajo hacia arriba; aprobaciones interactivas arriba de la cadena de gestión de ventas; y el análisis de varianza de cuotas. No importa el detalle involucrado, SPM mantiene la de auditoría completa de su proceso de fijación de cuotas.

Entrenamiento y la eficacia de ventas

Para administrar el talento de ventas y promover el comportamiento deseado, NICE SPM permite realizar un seguimiento de mejor desempeño, identificar a los comerciales que requieren entrenamiento, construir una mejor biblioteca prácticas, y asignar las tareas de mejora individualizados para ser seguidos y controlados. Se pueden vincular los KPI's con entrenamiento para cualquier plan de incentivos.

Paneles de rendimiento

¿Sus planes de compensación están alineados a los objetivos de la organización? ¿Están todos los miembros del equipo funcionando como se esperaba? Nuestros cuadros de mando de rendimiento detallados le permiten analizar el rendimiento sobre la base de datos casi en tiempo real, para que pueda ajustar rápidamente su estrategia, construir planes más inteligentes y mejorar continuamente el rendimiento de ventas.