



Modulo Incentive Activator



L'incentivazione della Forza Vendita è un argomento molto sentito nelle organizzazioni che vendono prodotti alla Clientela tramite tale struttura, sia essa interna all'Azienda o costituita da una rete di Agenti affiliati.

Tradizionalmente, è però difficile trovare uno strumento di supporto informatico all'incentivazione con una architettura coerente ed integrabile nei flussi aziendali.

Incentive Activator vuole inserirsi in questo contesto ed offrire una piattaforma completa e flessibile per la definizione delle regole di incentivazione e per la gestione del motore di calcolo delle commissioni.

Incentive Activator ottiene lo scopo di governare i processi di incentivazione tramite le sue componenti logiche:

- Anagrafica della forza vendita e delle informazioni al contorno sensibili al processo di incentivazione
- Gestore della configurazione delle “gare” e degli obiettivi
- Motore di calcolo parametri di vendita e attribuzione commissioni
- Modulo contabile per le rendicontazioni, integrabile con sistemi esterni
- Reportistica

Il primo componente di Incentive Activator è il gestore delle Anagrafiche:

- Della forza vendita:
 - Agenzie/Dealer
 - Agenti
 - Raggruppamenti gerarchici tra Agenzie ed Agenti
 - Raggruppamenti geografici (suddivisione in Aree/Zone)
- Del portafoglio prodotti/servizi
 - Gerarchie di prodotti/servizi
 - Collection prodotti/servizi in Promozione/Gara
- Della clientela
 - Valutazione della fidelizzazione della clientela

L'elemento principe per stimolare le vendite è costituito dalla “gara” che l'azienda lancia su tutta la forza vendita, su una parte di essa o su alcune Zone geografiche.

La flessibilità dello strumento si giudica sulla numerosità di tipi di gare che è possibile definire e gestire, sulla flessibilità di suddivisione della forza vendita, sulla facilità di amministrazione dei parametri delle gare, nonché sulle possibilità di monitoraggio dell'andamento delle gare.

Le tipologie di Gare definibili sulla Forza Vendita comprendono:

- Gare a soglia (anche multiple)
- Gare su periodo temporale
- Gare con incremento su periodo precedente
- Gare a Ranking

Ciascuna Gara può essere legata a:

- Singoli Dealer/Agenzie
- Singole Aree Geografiche
- Intera Rete di Vendita
- Singoli prodotti/servizi
- Gruppi di prodotti/servizi acquistati singolarmente o contestualmente (mix prodotti)

Il motore di calcolo raccoglie, in modalità realtime o batch, gli eventi di vendita ed in base alle regole configurate determina:

- Raggiungimento dell'obiettivo di gara (numero di acquisti, soddisfacimento del mix di prodotto richiesto, percentuali di vendite su parametro di paragone)
- Erogazione commissione assoluta per ogni unità di vendita eccedente la soglia
- Erogazione commissione percentuale per ogni unità di vendita eccedente la soglia
- Erogazione commissione assoluta una tantum
- Moltiplicatore della commissione standard

Incentive Activator permette di generare flussi di rendicontazione ad uso dei sistemi contabili aziendali:

- Emissione di autofatture da inviare ai Dealer
- Ripartizione della commissione sugli acquisti che hanno contribuito al raggiungimento della gara
- Ripartizione della maturazione della commissione
- Produzione flussi di scritture contabili

Incentive Activator offre un insieme predefinito di report per controllare l'andamento durante le gare e a consuntivo:

- Gare in corso con relativi parametri obiettivo (globali, per Area, per Dealer/Agente)
- Partecipanti alle gare e posizionamento rispetto agli obiettivi (raggiunti, in fascia di tolleranza, non raggiunti)
- Compensi erogati per periodo di competenza