



El placer de cautivar y crear nuevos mercados

Incrementando Efectividad en Ventas con SPM

Nathan Lifshitz



Reconocimientos



Highest Ranking Vendor

Ventana Research Value Index – Sales Performance Management 2011



#1 Fastest Growing Software Company in North America

2010 Deloitte Technology Fast 500



#1 Fastest Growing Company in Canada

2010 Profit Magazine



Positive Rating

MarketScope 2010 – Sales Incentive Compensation Management Software



ISV/Software Solution of the Year

Microsoft Partner Program Impact Awards

Agentes del Cambio

- Promover Conducta en Vendedores
- Reducir Errores
- Mas Rápido
- Mayor Transparencia
- Reducción de Riesgos



Gartner.

Efectividad de Ventas

- De aquí (2010) a 2012, las empresas perderán el equivalente a un monto entre el 5% y 10% de las ventas anuales como “oportunidades perdidas” que pudieran haber sido capturadas a través de un manejo mejorado de los territorios, cuotas y planes de compensación.

Eficiencias de Procesos Administrativos

- Reducir errores en un mas de 90%
- Reducir tiempos de procesos en un 40%
- Reducir personal de IT y administrativo en **mas** de un 50%

Sistemas de Compensaciones - Hoy



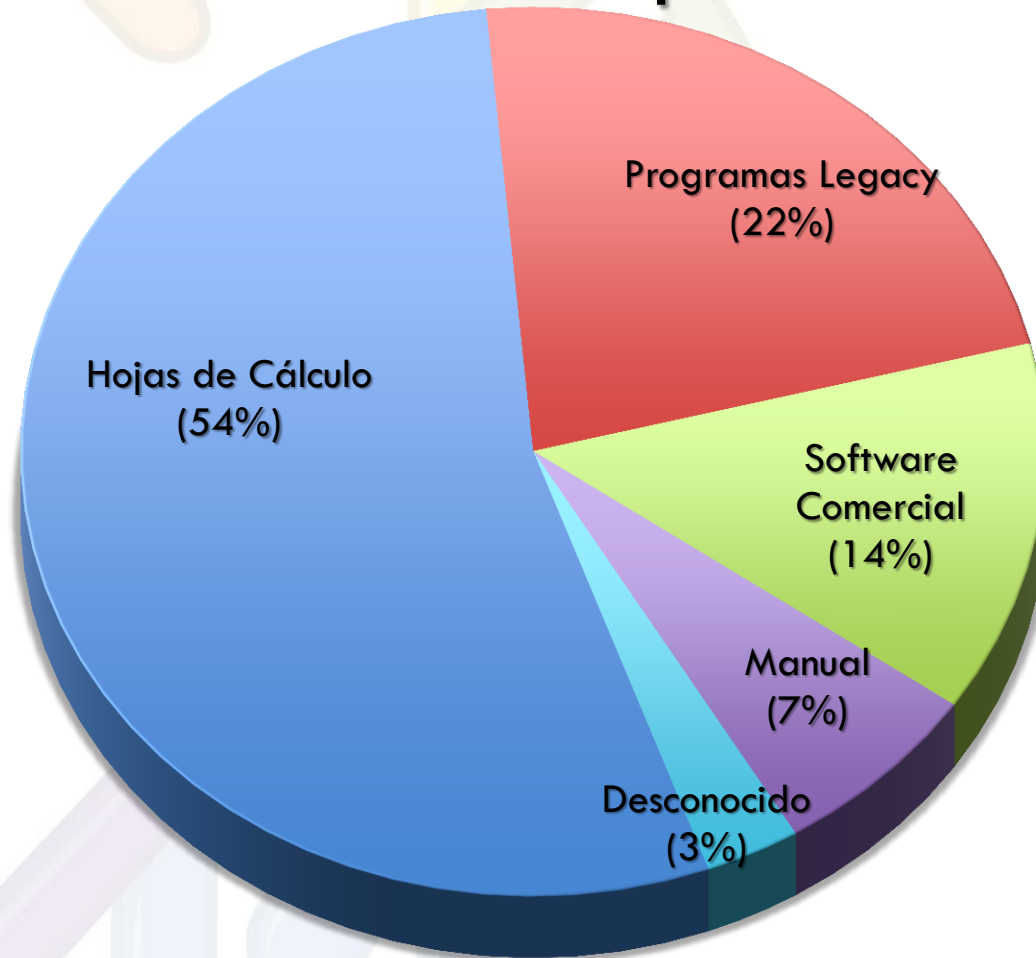
Lentos

Rígidos

Fallan

- Dificultad para implementar nuevos planes rápidamente
- Administración Compleja de Sistemas In-House y Excel
- Pagos de mas y errores
- Hacen que los Vendedores lleven su propia contabilidad
- No son Sistemas Auditables -SOX
- No tienen capacidad de crear modelos y escenarios
- Mucho Tiempo & Gente para administrar procesos
- Dificultan la aclaración de disputas
- Limitadas Capacidades de Reporteo y análisis ad-hoc

Cómo Se Calculan La Compensación Variable?



2011 Sales Compensation and Performance Management, Key Trends Analysis

CSO Insights



Beneficios para el Negocios

Tangible

(Incluidos en Hója de Cálculo)

- Reduce pagos excesivos
- Reduce costos de administración
- Remplaza tecnologías poco funcionales
- Mayor tiempo de ventas

Menos Cuantificable

(Considerados beneficios extras)

- Equipos de venta mejor alineados
- Con Mejor Actitud
- Mejores Decisiones al tener mejor capacidad de analisis.

Para Múltiples Usuarios de Negocio

Vendedores



- Como esta funcionando el Plan de Compensación y Cuanto puedo ganar?
- Si algo esta mal con mi estado de cuenta y mis comisiones; como lo arreglo rápidamente?

“Transparencia y Ahorro de Tiempo”

Dirección de Ventas



- Están funcionando los planes de compensación?
- En que empleados me debo enfocar?
- Debo cambiar el plan actual?

“Eficiencia y Enfoque en Resultados”

Compensaciones

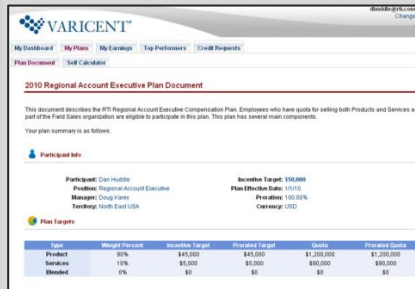


- Cálculos y ajustes manuales toman demasiado tiempo!
- Cuesta mucho modificar la estructura de compensaciones
- La Dirección nos pide mejores reportes

“Mejor Soporte y Enfoque en Valor Agregado”

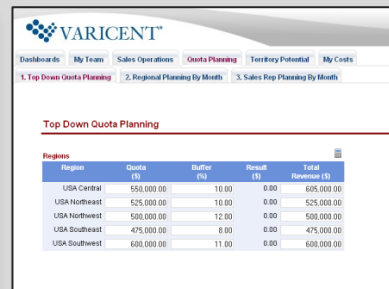
Una Solución Completa

Compensación Variable



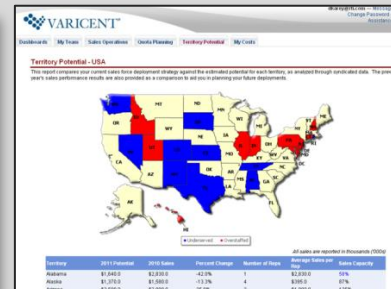
- Documentación y Comunicación del Plan
- Cálculos y Reportes
- Administración de Comisiones, Bonos, MBOs, Recompensas No Monetarias, Scorecards, Stock Options
- Resolución de Quejas
- Ajuste Periodos Anteriores
- Integración de Datos

Cuotas



- Asignación Cuota Individual, Equipos, Regiones, Canales, Productos
- Análisis de Variación
- Escenarios
- Aprobación y Modificación de Cuotas
- Re-Asignación de Cuotas

Territorios



- Asignación y Optimización de Territorios
- Alineación de Cuotas con los Territorios
- Reglas de Reconocimiento de Ventas
- Splits
- Coberturas Temporales
- Cambios Retroactivos

Canales



- Tracking de Distribuidores y Agentes Independientes
- Administración de Agentes Externos - Ejemplo: Seguros, Distribuidores, Franquicias
- Certificaciones y Entrenamiento
- Elegibilidad de Planes Alternos

Reportes Analisis Modelado Planes

Analisis What-if • Reporteo Efectividad de Ventas • Dashboards y Scorecards • Tendencias • Reportes de Forecast • Excepciones

Nathan Lifshitz

LATAM Solution Consultant



Mobile: 55 5451 3167
Email: nlifshitz@varicent.com

www.varicent.com

Demo



**Empleados en
Compensación
Variable**



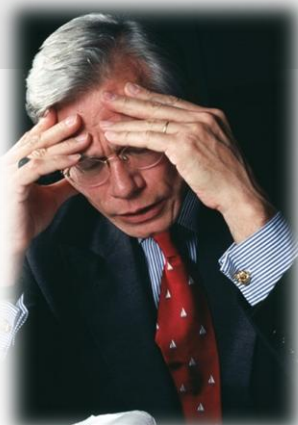
Supervision de Ventas



**Administración de
Ventas**



**Analistas
Compensaciones**



 **VARICENT**