

O QUE É?

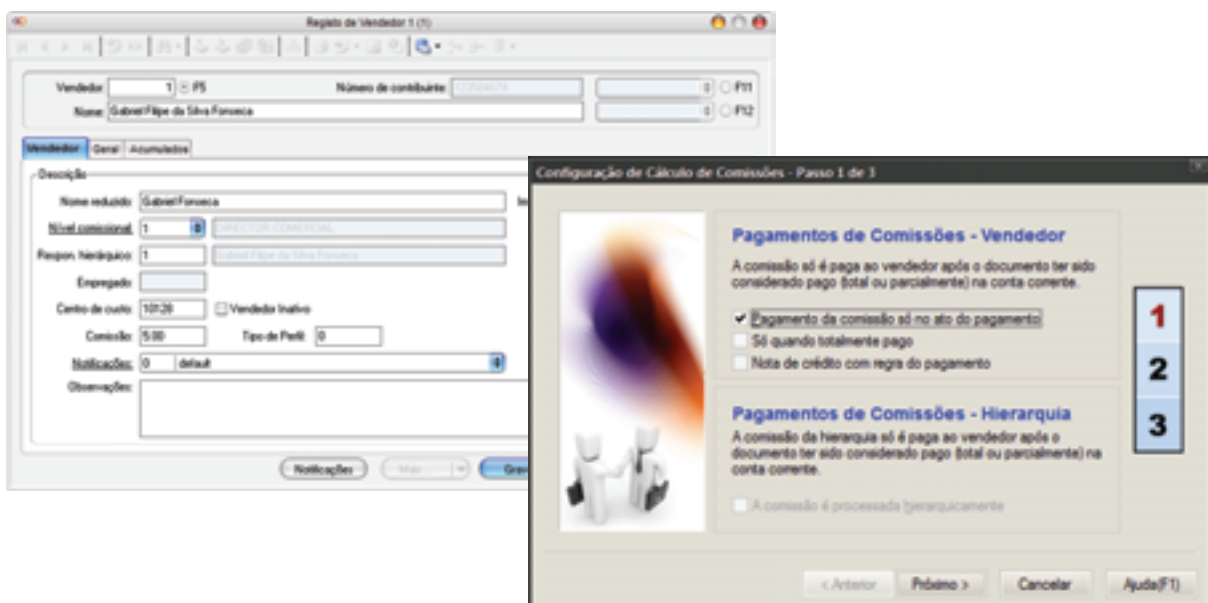
Permitindo um controlo eficaz sobre os objetivos de vendas, a ARTSOFT disponibiliza aos seus clientes o módulo de Vendedores.

Esta solução gere diferentes tipos de esquemas comissionais, com comissões fixas ou variáveis e prémios de produtividade.

O sistema comercial ARTSOFT de Vendedores respeita ainda hierarquias de vendedores, pagamentos integrais ou proporcionais e penalizações, considerando o número de dias de atraso nesse pagamento.

VANTAGENS

- ◆ Controlo de desempenho comercial;
- ◆ Perceção imediata do ponto de situação das vendas;
- ◆ Controlo em tempo real dos desvios face aos objetivos traçados;
- ◆ Diminuição dos recursos humanos;
- ◆ Minimização do risco de falha humana;
- ◆ Redução de custos operacionais;
- ◆ Rapidez e facilidade em todas as fases do processo.



CARACTERÍSTICAS E FUNCIONALIDADES

- ◆ Cálculo em função de valores vendidos e/ou pagos;
- ◆ Comissões aplicadas sobre artigos ou famílias de artigos;
- ◆ Comissões sobre objetivos de vendas;
- ◆ Comissões definidas de acordo com o nível hierárquico dos vendedores;
- ◆ Integração com o módulo de recursos humanos para transformação das comissões em remunerações de vencimento mensal;
- ◆ Suporte de comissões diferentes por área de negócio ou por departamento;
- ◆ Processamento de comissões;
- ◆ Controlo de comissões pagas e a pagar;
- ◆ Rotinas automáticas;
- ◆ Análise comparativa entre os objetivos e o real;
- ◆ Controlo de comissões pendentes de pagamento;
- ◆ Permissões por vendedor, de modo a que cada um só possa consultar os registos dos clientes que lhe sejam atribuídos;
- ◆ Análise de vendedores/vendas (valores de vendas por vendedor);
- ◆ Análise comissões por tipo de artigo, por vendedor e por nível de vendedor.

BENEFÍCIOS

- ◆ Apoio a decisões fundamentadas;
- ◆ Rápida deteção e correção de desvios;
- ◆ Controlo imediato dos vendedores mais produtivos;
- ◆ Melhor gestão das vendas;
- ◆ Melhor gestão dos recursos humanos;
- ◆ Maior produtividade empresarial;
- ◆ Melhor desempenho da empresa.

SUPORTE A

- ◆ Diferentes tipos de esquemas comissionais;
- ◆ Comissões fixas e variáveis;
- ◆ Comissões por tipo venda (tipo de artigo em função do tipo de vendedor);
- ◆ Prémios de produtividade (para além das comissões);
- ◆ Objetivos de vendas por período de tempo;
- ◆ Pagamento integral da comissão ou, proporcional ao pagamento parcial de cada documento;
- ◆ Hierarquia de vendedores;
- ◆ Análises de gestão.