

COMMISSION MANAGEMENT SYSTEM

Rozwiązanie umożliwia w łatwy sposób prowadzenie rozliczeń należnych prowizji w sieciach sprzedaży bezpośrednio i pośrednio. Elastyczność i otwartość na zmiany pozwala uniknąć wysokich kosztów modyfikacji nawet w przypadku częstych zmian w systemach motywacyjnych pracowników.

System jest przeznaczony dla przedsiębiorstw, w których procesy rozliczeniowe z kontrahentami, dostawcami lub odbiorcami są bardzo złożone, liczone bezpośrednio np. w branży telekomunikacyjnej, energetycznej, finansowej, handlu i dystrybucji, FMCG. Poza tym może być stosowany w przedsiębiorstwach projektowych, w których procesy rozliczeniowe są bardzo złożone i zależą od udziału w poszczególnych projektach, przychodów i rentowności tych projektów oraz często od wskaźników jakościowych.

System umożliwia m.in.:

- Elastyczne definiowanie zasad rozliczenia prowizji za sprzedane produkty i usługi,
- Optymalizację rozliczania kontrahentów współpracujących na zasadach prowizyjnych (naliczanie prowizji) - zarządzanie rozliczeniami po stronie dostawców (prowizja należna) oraz odbiorców (prowizja do wypłaty), zapewnia konfrontację danych minimalizując ryzyko naruszenia interesu którejś ze stron,
- Kontrolę procesu rozliczeń i wykrywanie ewentualnych nieprawidłowości,
- Automatyzację procesu rozliczeń i obniżanie kosztów samego rozliczenia,
- Rozliczanie pracowników wynagradzanych na zasadach projektowych (naliczanie wynagrodzenia na podstawie wielu równoległe prowadzonych projektów),
- Rozliczanie sieci dystrybucji wg wskaźników ilościowych i jakościowych (rozliczanie dystrybutorów za realizację założeń sieci dystrybucyjnej),
- Eliminację błędów powstałych na skutek nieuwagi osoby dokonującej rozliczenia,
- Bieżącą kontrolę wypłacania zaliczek oraz ich pokrycia z przyszłych przychodów,
- Kontrolę jakości danych udostępnianych przez dostawców produktów i usług (firmy centralnej) oraz danych pochodzących z sieci partnerów handlowych,
- Kontrolę efektywności i jakości wyników pracy sieci partnerskiej,
- Kontrolę spójności danych pochodzących z różnych źródeł.

Wybrana funkcjonalność:

- Naliczanie prowizji
Prowizje wartościowe dla pracowników własnych czy też sieci partnerskiej są naliczane automatycznie zgodnie z obowiązującymi w danym okresie parametrami. Istnieje możliwość tego korygowania uprzednio rozliczonych prowizji. System pozwala również na doładowanie procesu akceptacyjnego do naliczanych wynagrodzeń, co minimalizuje ryzyko błędów. Poszczególne prowizje w rozbiću na produkty/usługi lub w podziale na poszczególnych handlowców, mogą być akceptowane pojedynczo lub hurtowo. Następnie dane są publikowane dla wszystkich zainteresowanych w formie raportów (dostępnych online). W przypadku niezgodności aplikacja pozwala handlowcom zareklamować naliczone prowizje. Natomiast jeżeli są one zaakceptowane istnieje możliwość wygenerowania bezpośrednio z systemu faktur, które są przesyłane do firmy centralnej, weryfikowane za pomocą systemu OCR i zlecone do zapłaty jednostce rozliczeniowej. Możliwe jest także stworzenie interfejsu integracyjnego służącego wymianie danych pomiędzy systemem prowizyjno rozliczeniowym a systemem odpowiedzialnym za realizację przelewów, czyli wypłat należnych prowizji.
- Komunikacja wyniku rozliczeń pomiędzy firmą a jej kontrahentami
Komunikacja wyników rozliczeń jest bardzo istotna ze względu na fakt, że system prowizyjno rozliczeniowy działa na styku firmy centralnej i jej partnerów. W przypadku bardziej zaawansowanych rozliczeń prowizyjnych wymiana danych przebiega w sposób automatyczny i elektroniczny.
- Zastąpienie rozliczeń wykonywanych w arkuszach kalkulacyjnych
System natychmiast zbiera i analizuje dane biznesowe pobierane zarówno z firmy centralnej jak i sieci partnerskiej. Nie trzeba już prowadzić wyliczeń w skomplikowanych makrach, czy kwerendach arkuszy kalkulacyjnych. System pobiera informacje m.in. o Klientach czy aktywności sprzedaży (pośrednio lub bezpośrednio). Jeżeli sytuacja tego wymaga dane mogą zostać hurtowo skorygowane (automatyzacja procesu). Na bazie tych informacji wyliczana jest realizacja celów sprzedażowych w odniesieniu do indywidualnych sprzedawców czy całych struktur (zespołów, oddziałów). Dane i wyliczenia natychmiast dostępne dla zainteresowanych poprzez przeglądarki internetowe.

- Zwiększenie efektywności sprzedaży Partnerów Handlowych
W systemie przechowywane są informacje o strukturach sprzedaży (zarówno po stronie jak i bezpo stronie). Aplikacja gromadzi dane o aktywności i efektywności poszczególnych pracowników własnych czy też Partnera Handlowego. Dzięki temu możemy nie tylko ocenić pracę Handlowców, ale także wykryć, w którym miejscu procesu sprzedażyowego pojawia się problem (np. bardzo często dany pracownik ma trudności z przejściem z etapu ofertowania do etapu negocjacji). Pozwala to na szybką reakcję i poprawienie funkcjonowania całego zespołu sprzedażyowego.

KORZYSCI:

- Pełna kontrola wynagrodzeń,
- Integracja w jednym miejscu informacji o wynikach sprzedaży i bezpo stronie i po stronie,
- Centralizacja obsługi rozliczeń,
- Wprowadzenie spójnego programu wynagradzania dla całej sieci sprzedaży,
- Optymalizacja procesu naliczania prowizji,
- Możliwość dowolnych modyfikacji programu motywacyjnego w systemie – łatwe zarządzanie zmianami w programach rozliczeniowych,
- Powyższe wysokość wynagrodzeń z realizacją celów sprzedażyowych,
- Automatyzacja czynności rozliczeniowych,
- Kontrola i weryfikacja sprzedaży,
- Redukcja skali błędnych rozliczeń i nadużyć w sieci sprzedaży,
- Wzrost motywacji poprzez bieżący dostęp do danych o realizacji celów sprzedażyowych oraz naliczonych prowizjach, nagrodach,
- Uproszczenie rozliczeń prowizyjnych poprzez generowanie faktur dla sprzedaży po stronie (wynagrodzenie Partnerów Handlowych) bezpo stronie z systemu),
- Koordynacja akcji sprzedażyowych centrali i sieci partnerskiej,
- Bieżący dostęp do raportów efektywności i wyników sprzedaży (poprzez przeglądarki internetowe),
- Kompleksowe informacje o wynikach zespołów sprzedażyowych oraz ich poszczególnych członków,
- Możliwość prognozowania sprzedaży w następujących miesiącach na podstawie poprzednich rozliczeń (np. ostatniego kwartału),
- Minimalizacja błędów poprzez zastosowanie obiegu akceptacyjnego,
- Uszczelnienie procesu rozliczeń – zwiększenie przychodów przedsiębiorstwa poprzez pełną kontrolę prowizji.

Kontakt

Trimtab S.A.
ul. Wiertnicza 135
02-952 Warszawa
www.trimtab.pl

KRS 0000285680
REGON 015517421
NIP 522-26-93-182
Wysokość kapitału zakładowego
1.500.000,00 zł w całości opłacony,
Sąd Rejonowy dla M.St. Warszawy
w Warszawie XIII W.G.K.R.S.

Biuro:
tel.: +48 (22) 593 95 00
fax: +48 (22) 593 95 99
e-mail: info@trimtab.pl

Dział Handlowy:
tel.: +48 (22) 593 95 59
fax: +48 (22) 593 95 99
e-mail: sprzedaz@trimtab.pl

www.trimtab.pl