

Sales Performance Management

El ingrediente que faltaba en las soluciones de corporate performance management



Cuatro Preguntas

1. Qué es CPM? Qué es SPM?
2. Por qué es importante ahora?
3. Qué dicen los analistas?
4. Qué han hecho otras compañías para ser exitosas?



Corporate Performance Management

Corporate performance management consiste en un conjunto de procesos de gestión y analíticos, soportados por tecnología, que permiten a las compañías definir objetivos estratégicos para después medir y gestionar el rendimiento frente a esos objetivos.

Fuente: Wikipedia





Corporate Performance Management

Corporate performance management consiste en un conjunto de procesos de gestión y analíticos, soportados por tecnología, que permiten a las compañías definir objetivos estratégicos para después medir y gestionar el rendimiento frente a esos objetivos.

Los procesos fundamentales de performance management en las compañías incluyen planificación financiera, planificación operacional, modelado de negocio, consolidación y reporting, análisis y monitorización de key performance indicators enlazados a la estrategia.

Fuente: Wikipedia



Alineamiento en la organización?

Los clientes han reservado en base a descuentos. Este producto es plano
10M€ en escenario optimista

Oportunidad

CRM

Hemos comprometido un crecimiento del 30% en el comité de dirección
El número será 13M€

Objetivos de Revenue

ERP

CPM

Tenemos un 10% de un mercado creciente de 100M€ a 150M€
Tendremos 15M€

Industry Data

Potencial

Tenemos 10 comerciales con 1M€ de cuota. Podemos contratar dos más
12M€

HRIS

Capacidad

TM



Alineamiento en la organización?

- Análisis de Pipeline
- Forecast de comisiones
- Efectividad comercial

Oportunidad

CRM

Industry Data

Potencial

- Optimización de territorio
- Mercados con poca cobertura
- Análisis de rutas

- Planificación de demanda
- Optimización de precios
- Gestión de contratos

Objetivos de Revenue

ERP

HRIS

- Coaching
- Contratación / Inducción
- Efectividad comercial
- Certificaciones

Capacidad

Sales Performance Management

CPM

TM



Sales Performance Management





Sales Performance Management

Sales Performance Management (SPM) se define como una solución global que ayuda a las organizaciones a alinear las ventas con la estrategia a través de la ejecución. Al mismo tiempo mejorando la eficiencia, precisión y previsibilidad del proceso administrativo asociado.

Sales Performance Management abarca los procesos de organización de Territorio, Gestión de Quotas, Compensación de Incentivos y organización de personal interno y canal.

La implantación de una solución de Sales Performance Management proporciona una mejor gestión y utilización de los recursos de ventas.

Fuente: Wikipedia

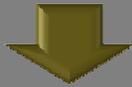




Razones para la adopción del Sales Performance Management



Eficiencia &
Precisión



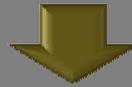
Reducción de errores

Acortamiento del ciclo
de ventas

Reemplazo tecnológico



Implicación del
Negocio



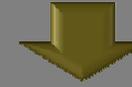
Implantación de nuevos
planes

Inducir
comportamientos

Más tiempo de ventas



Reducción del
Riesgo



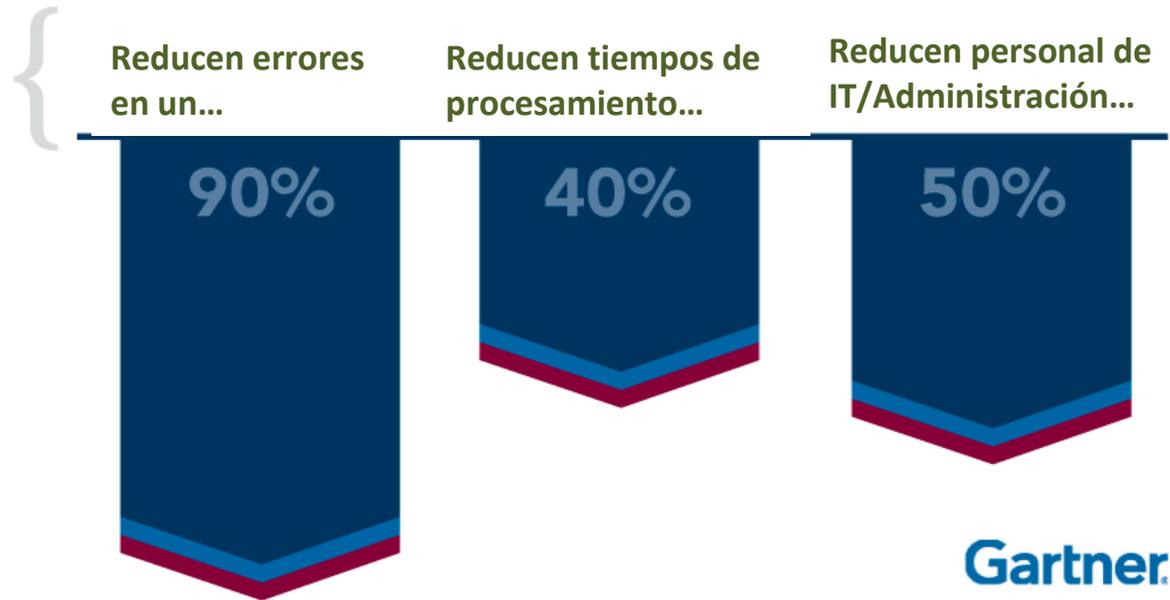
Regulatorio

Compliance

Auditoría

Gartner sobre los beneficios de la tecnología SPM

Organizaciones que adoptan tecnología SPM



Fuente: Gartner paper "Sales Incentive Compensation Management Achieves Operational Benefits, but Must Focus on Strategic Value"



Sales Performance Management

Entre las áreas clave en operaciones de ventas y proceso de gestión

Estrategia &
Creación del
plan

Estrategia de Ventas

Modelo de Cobertura
de Ventas

Métricas para
Incentivos

Presupuesto

Optimización de
Territorio

Implantación &
Administración
del plan

Administración de
Quota

Jerarquías

Definición de
Territorios

Reglas de Crédito

Distribución del Plan

Proceso de
Compensación

Cálculo de
Compensaciones

Asignación de Crédito

Pago

Resolución de Disputas

Ajustes

Reporting, Analysis
& 'Corrección'

Resultados vs Objetivos

Estimación de Ingresos

Forecasting &
Modelado

Track de Auditoría

Coaching



Estado actual del Sales Performance Management

Los gastos en compensación de ventas se encuentran entre el 11.5% y el 10.7% del revenue total

CSO Insights - Sales Compensation Key Trends Analysis

Las organizaciones que adoptan tecnología SPM mejoran el rendimiento sobre las que no lo hacen – mayor cumplimiento de cuota, más comerciales cumpliendo objetivos, mayor porcentaje de éxito, incremento de revenue

Peter Ostrow, Aberdeen - Sales Performance Management, Getting Everyone on the Same Page

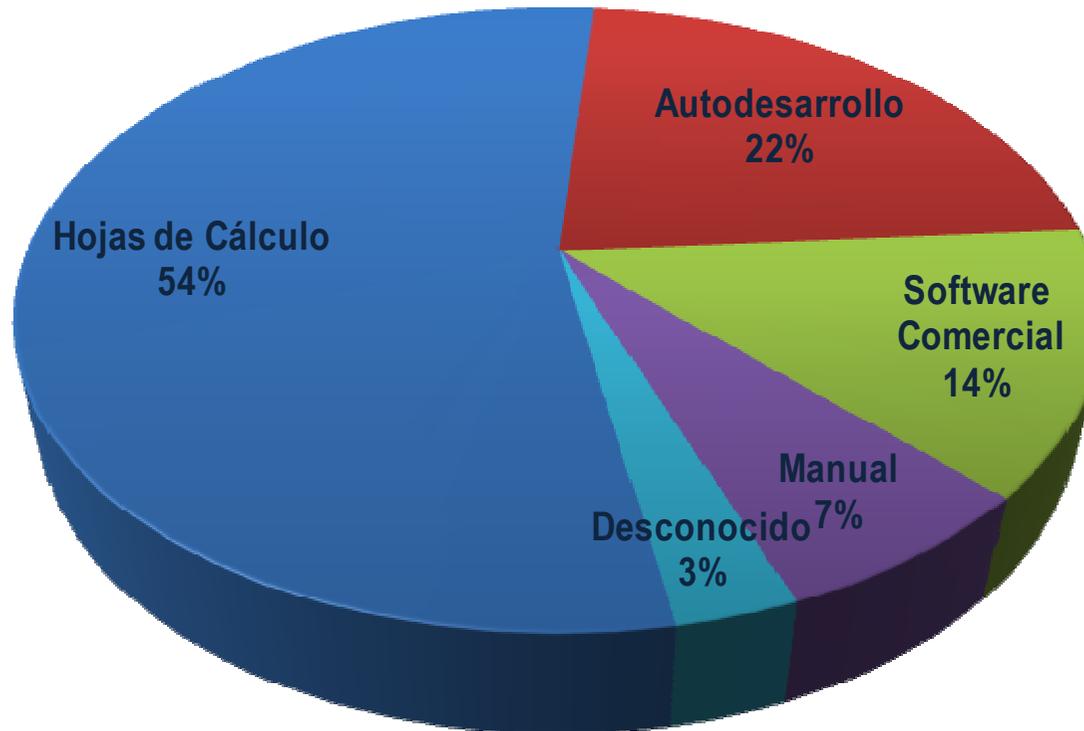
Las organizaciones que adoptan tecnología SPM reducen sus errores en más de un 90%, los tiempos de procesamiento en un 40% y el personal de IT/Administración en más de un 50%

Michael Dunne, Gartner - Sales Incentive Compensation Management Marketscope

Las empresas perderán entre el 5% y el 10% de ventas anuales como "oportunidades perdidas" que podrían haberse capturado a través de una mejor gestión de territorios de ventas, objetivos y planes de compensación.

Source: Gartner Marketscope for Sales Incentive Compensation Management Software

Cómo se calculan las comisiones?



2011 Compensación de Ventas y Performance Management, Análisis de Tendencia
CSOInsights



Cómo es de complejo?

- Emitir los cheques a tiempo
- Asegurar que son correctos
- Y . . .
 - Tener flexibilidad en cambios de prioridades
 - Gestionar territorios complicados
 - Plantear cuotas adecuadas
 - Generar entusiasmo
 - Proporcionar informes interesantes y a tiempo
 - Resolver dudas y disputas
 - Con menor headcount
 - Analizar el impacto de nuevos planes
 - Planificar reorganizaciones
 - ...





IBM adquiere Varicent Software Inc. para añadir Sales Performance Management a la iniciativa de Smarter Analytics



Adquisición de un líder en soluciones de sales performance management

- Basada en Toronto (Canada) con oficinas en Canadá, US, UK, Australia, Hong Kong, Mexico, Singapur
- Soluciones sales performance management (SPM) innovadoras, incluyendo compensación de incentivos, planificación de cuota, gestión de territorios y canales
- Proveedor de gran crecimiento en el emergente mercado del Sales Performance Management (SPM); Rankeado por Deloitte en el “Fast 50, Ventana Research” y por Gartner como proveedor líder de la categoría.



Acceso a una oportunidad creciente

- Sales Performance Management es un área de crecimiento potenciada por la necesidad económica de alinear el salario con el rendimiento. El software SPM ayuda a las compañías a enfrentarse con complejidad creciente, acomodar el crecimiento y cambio del negocio, incrementar la fiabilidad y optimizar rendimiento evitando resultados inesperados. Organizaciones de todo tamaño tienen problemas con el tiempo, costes y recursos requeridos para mantener y actualizar sistemas de incentivos y compensaciones de ventas basados en hoja de cálculo.



Proporcionar una solución líder

- 180 despliegues en clientes de diferentes sectores con clientes clave en sectores como Banca, Seguros, Telco y Retail



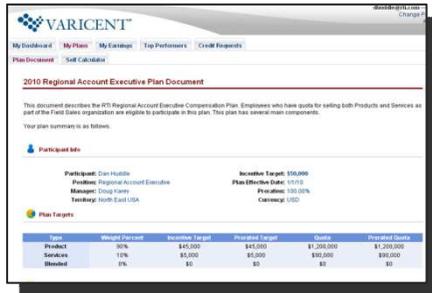
Creciendo en el liderazgo en Business Analytics de IBM

- Profundiza en la oferta de soluciones de IBM para procesos de gestión del rendimiento en finanzas, ventas, clientes y operaciones



Varicent – Solución Completa Para Sales Performance Management

Compensación de Incentivos



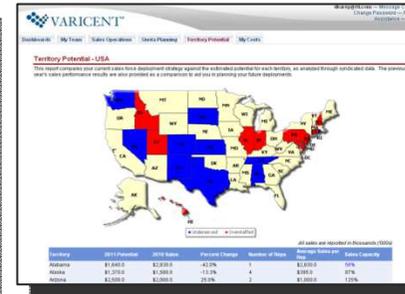
- Plan de Documentación y Comunicación
- Plan de Cálculo y Reporting
- Gestión de Comisiones, Bonus, Recompensas no económicas, Scorecards, Stock Options
- Seguimiento y Resolución de preguntas
- Ajustes del periodo anterior
- Integración de Datos
- Nóminas

Plan de Quota



- Plan individual, Equipo, Regiones, Canales, Productos
- Plan de Objetivos
- Análisis de Varianza
- Planificación de Escenarios
- Aprobación de Quota
- Reasignación de Quota
- Top Down – Bottom Up

Gestión de Territorio



- Optimización de Territorios
- Definición de Territorios
- Planificación y Asignación de Objetivos y Previsiones
- Reglas y Cálculos
- Gestión de Split de Territorio
- Cobertura Temporal
- Prorrateo
- Cambios de Territorio Retroactivos

Gestión de Canal



- Seguimiento de ventas directas, OEM y distribuidores
- Gestión de agencias – Seguros
- Certificaciones
- Training
- Elegibilidad del Plan
- Fechas Efectivas de Empleados



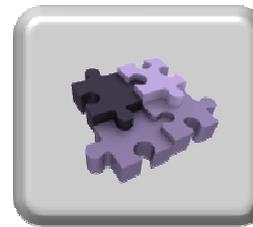
Por qué Varicent proporciona mayor valor?



Usuario de negocio

Configuración vs. código

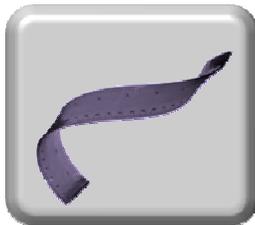
Enfoque visual del flujo



Producto Integrado

Motor de Cálculo, ETL,
workflow, reporting, etc.

Menor coste de propiedad

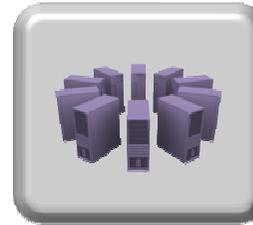


Flexibilidad

Comisiones, MBOs, etc.

Cumplir necesidad de cambio

Modelo de datos flexible



Rendimiento & Escalabilidad

Hecho para alto volumen
de transacciones

Importaciones, cálculos, etc.

Varicent – Clientes

TRIBUNE

Robert Half
International

Silverpop

dex
one



KRONOS



colt
smarter / faster / further

gettyimages



Hertz

STARWOOD
HOTELS & RESORTS WORLDWIDE, INC.

COVIDIEN



ARUBA
networks

Elavon

VENTANA
A Member of the Roche Group

MTSallstream

Office DEPOT
Taking Care of Business

MITEL

mBlox

CASUAL
MALE XL

WELLINGTON
WEST
Capital Inc.

MORRISON
MAIERLE, INC.
An Employee-Owned Company

ABSA

Deltek

Telstra



BROADCOM

RELIANCE STANDARD

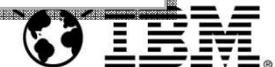
American Century
Investments

Maritz

Sonus
NETWORKS

INTRALINKS

Shaw
Where Great Floors Begin





¿Por qué ahora?

- **Reconstruyendo las capacidades comerciales** para cumplir estrategias de crecimiento
- **Mayor control** sobre gastos
- **Mejora en la comprensión** sobre supuestos y resultados previstos en las estrategias de compensación
- **Mayor flexibilidad** para soportar modelos de ventas más complejos y dinámicos
- **Insatisfacción con el tiempo, costes y recursos** requeridos para mantener y mejorar anteriores sistemas de compensación
- **Insatisfacción con la fiabilidad de las hojas de cálculo** para soportar adecuadamente el cálculo de compensaciones



Background

- Insatisfacción creciente
- Complejidad en aumento
- Inhibidores
- Facilitadores
- Compliance



Últimas tendencias

- Incremento en la complejidad del negocio
- Mayor implicación desde finanzas
- Mayor auditabilidad, compliance y visibilidad
- Integración con más aplicaciones
- Transición a la nube
- Adopción de dispositivos móviles





Recursos Adicionales

Web
www.varicent.com

Blog
Blog.varicent.com

Twitter
[@varicent](https://twitter.com/varicent)



