

Mejore los incentivos para su Fuerza de Ventas

Fácilmente podrá gestionar el Esquema de Aplicación de incentivos a la Fuerza de Ventas de la empresa a través de:

MODULO COMISIONES

- Esquema de Incentivos por jerarquía (Responsable de Ventas, Agente Comercial y Vendedor).
- Posibilidad de definir Comisiones por Cliente, Marca y Grupo o Subgrupo de Artículos.
- Opción de definir ajustes a realizar sobre las Comisiones en función del Margen Comercial de las Ventas.
- Definición de excepciones en el esquema de Comisiones general (por Cliente, por Artículo...)
- Posibilidad de definir Comisiones directas o manuales.
- Cálculo del proceso de liquidación de las Comisiones.
- Ficha Completa con todos los datos de los miembros del Departamento de Ventas.
- Informes de Seguimiento de las Comisiones y Ventas por Agente Comercial.

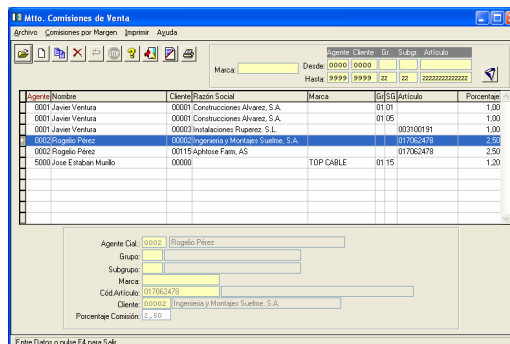
Gestione eficientemente los Descuentos

Podrá gestionar de manera simple los descuentos por volumen y por gama de producto que se aplicarán a las Compras y a las Ventas de la empresa a través de:

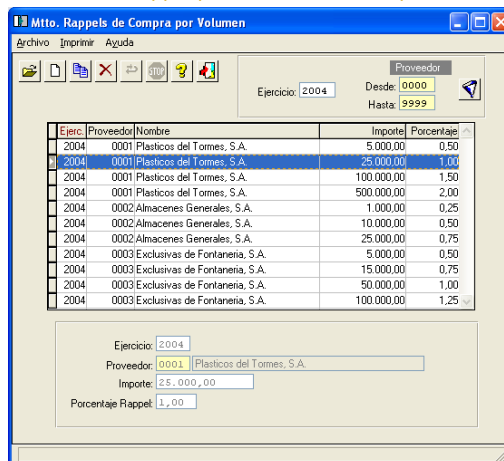
MODULO RAPPEL

- Definición de % Rappel de Compra según tramos de Volumen de Compra.
- Posibilidad de definir excepciones sobre el % Rappel de Compras general.
- Completos informes sobre el cálculo de Rappel a percibir.
- Seguimiento del Volumen de Compra acumulado con cada Proveedor y tramo pendiente para alcanzar el siguiente tramo de Rappel.
- Definición de % Rappel de Venta según tramos de Volumen de Venta.
- Posibilidad de definir Gamas de Productos con % Rappel distintos al general.
- Gestión de Rappels de Liquidación y por Operación.
- Cálculo de liquidación del Rappel a ofrecer a los Clientes.

Configuración del esquema de aplicación de las Comisiones: por familia, artículo, cliente, según margen, etc.



Tramos de Rappel por Volumen de Compra



Definición del Rappel de Venta según Volumen

