

Produto: DIMENSIONAMENTO DA EQUIPE DE VENDAS

SITUAÇÃO

O gerenciamento do território de vendas é fundamental para executar a estratégia de vendas, aumentar a receita e a lucratividade da empresa.

Normalmente, esse processo envolve várias regras para alinhamento e definição que aumentam a complexidade para todos os envolvidos na execução desta iniciativa nas empresas. Também requer representações visuais para alinhamentos e planejamento mais eficaz de um território de vendas, tais como: potencial, tamanho, quantidade e perfil dos clientes, entre outras.

Depois que as plano contas foram alinhadas aos territórios, os vendedores também devem ser capazes de visualizar as alterações e as principais informações da nova área de atuação.

DESAFIO

Para muitas empresas, otimizar o alinhamento de territórios é um verdadeiro desafio. Dimensionar território de vendas abaixo do ideal geralmente cria áreas de atuação desequilibradas, o que leva a um potencial de vendas ou carga de trabalho desigual. Por sua vez, isso tem um impacto negativo sobre desempenho da equipe e, em última análise, leva à perda de clientes e rotatividade de vendedores.

Além disso, para se adaptar às condições dinâmicas do mercado, as empresas precisam avaliar constantemente a eficácia, de cada área de atuação, em um processo contínuo e fazer os ajustes necessários rapidamente. Infelizmente, essas ferramentas não estão disponíveis em muitas empresas.

Muitas organizações de vendas também não fornecem aos vendedores as informações de que precisam em tempo real para atingir os clientes certos no momento certo. Como resultado, as vendas gerais são impactadas negativamente.

Na maioria desses casos, os desafios surgem do uso de sistemas inadequados de gestão do território e fragmentação das informações.



SOLUÇÃO

A CROPLAND fornece automação de processos planejamento e gestão de vendas de ponta a ponta que elimina os desafios impostos pelos sistemas tradicionais de gestão do território.

O módulo DIMENSIONAMENTO DA EQUIPE DE VENDAS automatiza a gestão do território de vendas e processos de negócios relacionados para cada função envolvidos neles. Por exemplo, analistas ou líderes de vendas utilizam um construtor de modelo de território que simplifica as definições e usa mapas intuitivos para visualizações de território, bem como eficácia do alinhamento de território para atingir equilíbrio e eficiência.



Os vendedores também se beneficiam pela visualização e informações sobre o território para contribuir com as discussões e aprimorar as definições.

A CROPLAND oferece esta solução para acelerar a implantação e um modelo de dados padrão que faz o alinhamento de território resultados disponíveis para uso em todas as soluções construídas na plataforma CROPLAND, como COBERTURA DE MERCADO, PLANO DE VENDAS e PLANO DE NEGOCIOS.

Qualquer processo de alinhamento de território tem dois objetivos principais: balanceamento de carga de trabalho e receita potencial em todos os territórios e otimizando o desempenho geral de vendas.

Mesmo bem alinhamentos de território equilibrados exigem ajustes ao longo do tempo para levar em conta as mudanças no tamanho da força de vendas, mix de produtos, cliente, concorrência, etc.

O modulo DIMENSIONAMENTO DA EQUIPE DE VENDAS fornece uma abordagem inovadora para a construção de modelos de território em uma maneira simples e intuitiva. As mudanças na estrutura ficam disponíveis com informações históricas para revisão por meio de mapa visualizações, o que torna mais fácil para os analistas compará-las, decidir sobre o melhor modelo a ser usado e implementá-lo na equipe de vendas.

DIMENSIONAMENTO DE TERRITORIOS

Comunicação das Mudanças Territoriais

Mudanças frequentes no tamanho da força de vendas, mix de produtos, classificação de clientes e outras áreas normalmente levam a contas igualmente frequentes realinhamentos para o território. Como resultado, é crucial que os alinhamentos iniciais de território, bem como quaisquer alterações subsequentes sejam efetivamente comunicado à equipe de vendas.

A Comunicação do Território garante que os vendedores sempre têm as informações mais recentes sobre seus alinhamentos de território e território potencial. Ele fornece a cada indivíduo vendedor com visibilidade do território alterações de alinhamento, incluindo alterações granulares, como contas novas ou removidas, adicionadas ou códigos postais removidos, etc.

Eficácia do Alinhamento do Território

Um alinhamento de território ideal é aquele que aumenta o faturamento, rentabilidade e retenção de clientes, enquanto equilibra a carga de trabalho e o potencial em todos os territórios.

A eficácia do alinhamento do território permite aos analistas e gestores de vendas monitorar a eficácia usando uma variedade de análises e relatórios, como Balanceamento de contas de território, carga de trabalho de território, balanceamento do potencial e faturamento do território, dentre outras

ATINGIR OS MELHORES RESULTADOS COM CROPLAND

O DIMENSIONAMENTO DA EQUIPE DE VENDAS simplifica os alinhamentos de território, permitindo que as empresas:

- Promova transparência e confiança na força de vendas por meio melhor balanço de território e fortalecimento da comunicação;
- Aumente as vendas suportando a equipe de vendas para atingir uma base de clientes maior por meio de alinhamentos de território eficientes e visualizações de dados em nível de território baseadas em mapas acionáveis;
- Simplifique o processo de alinhamento de território para analistas com um construtor de modelo de território inovador;

