

MODULO PLANO DE VENDAS



CENARIO

Os vendedores precisam de metas de vendas alcançáveis ou objetivos que são desafiadores, justos e alinhados a estratégia da empresa. Muitos planejamentos de vendas se baseiam apenas no histórico e alguns direcionamentos.

Uma meta não é apenas um número - é o elemento-chave que conecta a estratégia de vendas ao plano de investimento da empresa. No entanto, muitas empresas não possuem os recursos necessários para definir metas alinhadas ao potencial e complexidade de mercado, gerenciar ajustes, comunicar metas aos vendedores e monitorar a eficácia em todo processo.



DESAFIOS

Uma empresa que emprega uma metodologia de definição de metas muitas vezes continua a usá-la ano após ano, embora os negócios as condições mudam e a metodologia não é mais adequada. Uma boa solução de estabelecimento e gestão de metas devem ser capazes não apenas de apoiar na definição, mas também avaliar a eficácia ao longo de todo o ciclo.

Usar uma metodologia de definição de metas para gerar cotas geralmente não é suficiente - a liderança de vendas precisa ser capaz de:

Revisar e ajustar colaborativamente essas metas para garantir que reflitam as mudanças cenários de negócios.

As metas “finalizadas” precisam ser comunicadas aos vendedores em tempo hábil. Mas a organização precisa reconhecer que essas metas podem exigir exceções para alguns vendedores individuais devido a condições únicas de mercado ou circunstâncias imprevistas. As metas também podem precisar ser rateadas para períodos de tempo granulares antes de poderem ser usados em cálculos de planos de investimentos.

Juntos, o gerenciamento das metas de vendas envolve muitas partes móveis com complexos processos que muitas empresas consideram difíceis de agilizar e automatizar.

SOLUÇÃO



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

O gerenciamento das metas de vendas é baseado na plataforma CROPLAND que automatiza o planejamento e monitoramento das vendas e as etapas de negócios relacionados para cada função envolvida nesses processos. Por exemplo, os vendedores individuais se beneficiam da transparência, comunicação e do acesso ao seu desempenho, enquanto os gestores têm modelo de definição das metas, comparações e insights de desempenho à sua disposição.

O gerenciamento das metas de vendas simplifica o processo de planejamento, permitindo que as empresas estabeleçam objetivos equitativos e alcançáveis usando uma escolha de metodologias predefinidas com base em uma variedade de fontes de dados. Habilita gestores de vendas e analistas para colaborar ajustar metas para que cenários atualizados sejam facilmente contabilizados no processo. Metas são claramente comunicados aos vendedores de maneira automatizada e compatível com dispositivos móveis e os insights de desempenho são personalizados para fornecer informações aplicáveis para vendedores, bem como analistas e gestores de vendas.

O gerenciamento das metas de vendas também permite aos vendedores devem evitar surpresas na entrega dos resultados com base nas exceções que os afetam; essas situações são revisadas pela liderança e aplicadas à meta individual, conforme o caso.

A CROPLAND oferece uma solução que acelera a implantação e um modelo de dados padrão que torna os resultados de meta disponível para uso em todas as soluções construídas na plataforma CROPLAND, como Plano de Negócios e Dimensionamento da equipe de vendas.

As abordagens para definir metas variam de acordo com muitos fatores, como visibilidade do potencial de mercado, maturidade do mercado e ciclo de vida dos produtos. Como resultado, a escolha das metodologias são igualmente importantes, enquanto definição das metas.

O MÓDULO PLANO DE VENDAS fornece uma abordagem inovadora que permite aos analistas construir as metas com metodologia fácil, prática e inovadora que foram testadas em diversas empresas do setor de Agronegócio.

Usando metodologia predefinida remove-se a complexidade e as suposições do processo de criação de cenários de objetivos. A metodologia utiliza modelo de dados padrão entidades, hierarquias, parâmetros e datas efetivas que permitem maior flexibilidade em definir as metas.

Os gestores de vendas também têm a capacidade de colaborar sistematicamente no alinhamento das metas, e então fazer facilmente os ajustes combinados antes de validar as metas do ano; o histórico de ajustes de cotas é rastreado por meio de auditoria na plataforma.

Comunicação de metas

A comunicação de metas fornece informações, para cada vendedor individual por meio de uma interface compatível com dispositivos móveis. Ele fornece visibilidade em cotas por período de tempo, categoria de produto, etc.

RELATÓRIOS DO MÓDULO PLANO DE VENDAS

O relatório consiste em demonstrar o planejamento de vendas projetado e realizado (Acumulado e por período) para vendedores e resumos agregados de metas e realizados totais para analistas e líderes de vendas líderes.

ATINGIR OS MELHORES RESULTADOS COM CROPLAND

O MÓDULO PLANO DE VENDAS simplifica o processo de planejamento e gerenciamento das metas de cotas, permitindo que as empresas alcancem resultados além das expectativas e:

- Promover a transparência e confiança da força de vendas com comunicação eficiente de metas e seu monitoramento;
- Melhore o desempenho da cota dos vendedores com insights de desempenho de cota individualizados e acionáveis;
- Melhorar a produtividade devido a um processo de definição de metas simplificado, mas abrangente, que oferece suporte a ajustes e exceções devido a mudança de cenário;
- Melhorar a eficácia do processo geral de definição de cotas com percepções de desempenho acionáveis para líderes de vendas.

Quer saber mais?
Visite **CROPLAND.com.br**

   @croplandagro

CROPLAND fornece uma plataforma como um serviço para dados, analítico, planejamento e automação de processos de vendas de ponta a ponta.

