VENDEDORES

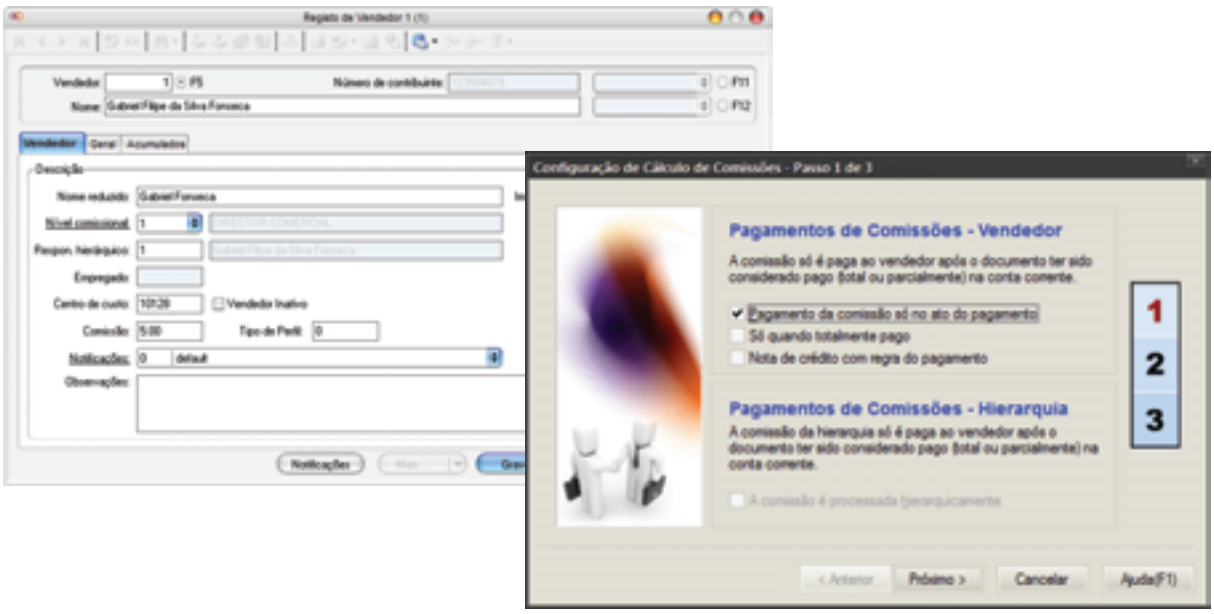
ARTSOFT
BUSINESS SOFTWARE

O QUE É?

Permitindo um controlo eficaz sobre os objetivos de vendas, a ARTSOFT disponibiliza aos seus clientes o módulo de Vendedores.
Esta solução gere diferentes tipos de esquemas comissionais, com comissões fixas ou variáveis e prémios de produtividade.
O sistema comercial ARTSOFT de Vendedores respeita ainda hierarquias de vendedores, pagamentos integrais ou proporcionais e penalizações, considerando o número de dias de atraso nesse pagamento.

VANTAGENS

- Controlo de desempenho comercial;
- Perceção imediata do ponto de situação das vendas;
- Controlo em tempo real dos desvios face aos objetivos traçados;
- Diminuição dos recursos humanos;
- Minimização do risco de falha humana;
- Redução de custos operacionais;
- Rapidez e facilidade em todas as fases do processo.



CARACTERÍSTICAS E FUNCIONALIDADES

- Cálculo em função de valores vendidos e/ou pagos;
- Comissões aplicadas sobre artigos ou famílias de artigos;
- Comissões sobre objetivos de vendas;
- Comissões definidas de acordo com o nível hierárquico dos vendedores;
- Integração com o módulo de recursos humanos para transformação das comissões em remunerações de vencimento mensal;
- Suporte de comissões diferentes por área de negócio ou por departamento;
- Processamento de comissões;
- Controlo de comissões pagas e a pagar;
- Rotinas automáticas;
- Análise comparativa entre os objetivos e o real;
- Controlo de comissões pendentes de pagamento;
- Permissões por vendedor, de modo a que cada um só possa consultar os registos dos clientes que lhe sejam atribuídos;
- Análise de vendedores/vendas (valores de vendas por vendedor);
- Análise comissões por tipo de artigo, por vendedor e por nível de vendedor.

BENEFÍCIOS

- Apoio a decisões fundamentadas;
- Rápida deteção e correção de desvios;
- Controlo imediato dos vendedores mais produtivos;
- Melhor gestão das vendas;
- Melhor gestão dos recursos humanos;
- Maior produtividade empresarial;
- Melhor desempenho da empresa.

SUPORTE A

- Diferentes tipos de esquemas comissionais;
- Comissões fixas e variáveis;
- Comissões por tipo venda (tipo de artigo em função do tipo de vendedor);
- Prémios de produtividade (para além das comissões);
- Objetivos de vendas por período de tempo;
- Pagamento integral da comissão ou, proporcional ao pagamento parcial de cada documento;
- Herarquia de vendedores;
- Análises de gestão.