



Enterprise-class
cloud software

Trade & Channel Programs

Reembolsos →

Cooperativa y MDF →

Rápeles de ventas →

Seguimiento de canales →

Licitaciones →

Registro de ofertas →



Amplía las capacidades de tu ERP

Desbloquea todo el potencial de tus programas comerciales y de canales de distribución mediante la optimización y el seguimiento de su rendimiento. Con hasta un 20% de los ingresos vinculados a los programas de socios de canal, los fabricantes se enfrentan a riesgos significativos por errores en el procesamiento, pagos inexactos y cargos incorrectos. Aumenta la rentabilidad con el módulo **Go-to-Market Suite® (GTMS) Trade Programs & Channel by Vistex**. Esta solución te brinda herramientas avanzadas para modelar, administrar y evaluar tus programas, lo que te permite descubrir su verdadero valor y tomar decisiones basadas en datos para mejorar el rendimiento.

Con el poder de una solución empresarial, puedes optimizar la administración de programas comerciales, garantizando precisión y transparencia en todos los procesos. Mejorados con visualizaciones intuitivas, paneles personalizados y conocimientos analíticos en tiempo real, tus programas alcanzarán la máxima eficiencia y rentabilidad. Toma el control de tus programas comerciales y de canales de distribución con confianza, respaldado por una solución que impulsa tanto los ingresos como los resultados.

Maximiza los ingresos optimizando y rastreando tus programas comerciales con precisión



Reembolsos

Gestiona tareas complejas como actualizaciones de contratos, procesamiento de transacciones continuas y retroactivas, facturación de proveedores, conciliación de cargos y muchas más con un enfoque único e integrado.



Cooperativa y MDF

Obtén visibilidad integral de tus programas comerciales para administrar la planificación y la asignación de fondos, realizar un seguimiento de gastos, cargos y cobros, y monitorear las aprobaciones y el desempeño.



Rápeles de ventas

Consigue un soporte integral para tus programas de rápeles de ventas, incluido el modelado, el seguimiento, el análisis y la generación de informes.



Seguimiento de canales

Obtén visibilidad completa de los datos de inventario precisos, desde el socio de canal hasta el cliente.



Licitaciones

Obtén control sobre el proceso de licitación y RFP de principio a fin.



Registro de ofertas

Reduce los conflictos de canales y gestiona la cartera de socios.

Reembolsos

Bien los llames reembolsos, devoluciones de cargos, rápeles, ship & debit, acuerdos de precios especiales o cualquier otro término, es probable que tu empresa esté perdiendo dinero debido al procesamiento ineficiente de los cargos de los socios. Los fabricantes pierden millones de euros al año debido a validaciones de cargos inexactas. Vistex agiliza la gestión de cargos, desde la recepción y la validación hasta el pago, ofreciendo una precisión y un control sin precedentes.

El componente **Trade Program Billback** permite a los fabricantes minimizar las pérdidas debidas a procesos imprecisos, validaciones de cargos laxas, errores de cálculo y otros problemas administrativos. Para los fabricantes, esto significa conocer el precio de venta real y la capacidad de tomar decisiones financieras informadas.

El componente **Billbacks** ofrece un enfoque eficiente y altamente automatizado para gestionar todo el ciclo de vida de la facturación retroactiva. Permite a los fabricantes gestionar todo el proceso desde la creación del acuerdo hasta la acumulación, el envío/recepción del cargo hasta la resolución judicial y, según corresponda, la nueva presentación y el ajuste.

Consigue más

Obtén visibilidad sobre tus productos, distribuidores, clientes y geografías más rentables



Valida los reembolsos con un registro de auditoría completo



Calcula y provisiona reembolsos para informes financieros y análisis de rentabilidad

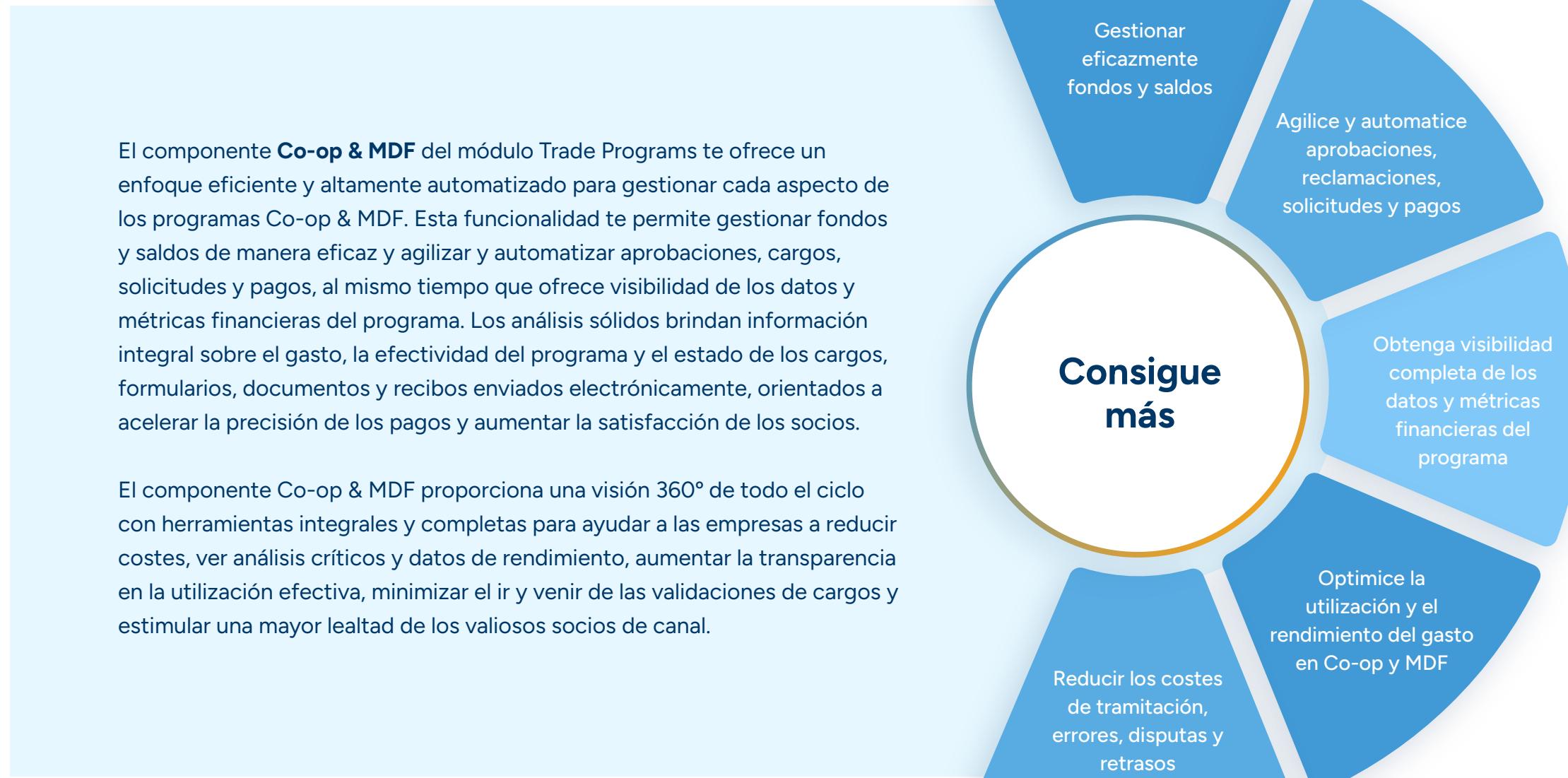


Registra provisiones y reembolsos en pleno cumplimiento con las regulaciones financieras

Reduce los costes, errores, disputas y retrasos de la tramitación de cargos

Cooperativa y MDF

Los programas de cooperación y de *marketing development funds* pueden ayudar a los fabricantes a aumentar la participación de los socios, pero son complicados de gestionar, especialmente si se usan hojas de cálculo. Los programas de cooperación y de MDF requieren una estructura a nivel de toda la empresa para lograr una visibilidad integral y una gestión del programa. Vistex te proporciona la visibilidad necesaria para gestionar la planificación y la asignación de fondos, realizar un seguimiento de los gastos, los cargos y los cobros, y supervisar las aprobaciones y el rendimiento.



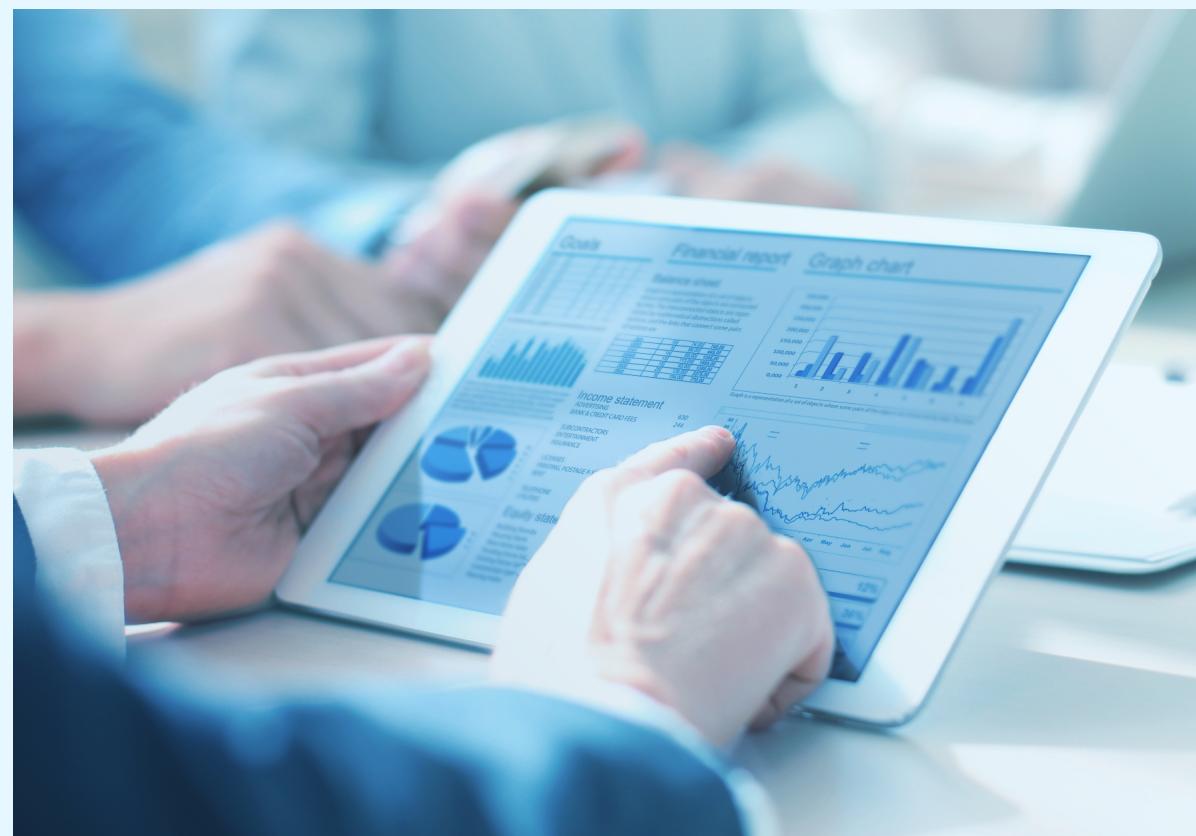
Rápeles de ventas

Si no se implementa una solución empresarial o se utilizan procesos manuales, los errores en el cálculo de rápeles de ventas (a clientes) disminuyen la rentabilidad.

Con el módulo de **Trade Programs**, las empresas pueden pronosticar, planificar y realizar un seguimiento preciso de todos los programas de rápeles e incentivar el desempeño de los clientes al vincular los descuentos a objetivos mensurables.

El componente **Sales Rebates** del módulo de Trade Programs te permite modelar, administrar, informar y analizar planes de rápeles altamente complejos, incluidos volumen, crecimiento, participación de mercado y otros escenarios multidimensionales.

Los fabricantes pueden realizar un seguimiento del estado de los programas de rápeles, realizar una acumulación precisa de pasivos de rápeles, liquidarlos a tiempo e informar toda la actividad mediante estados de análisis financiero y de rentabilidad.



Consigue más

Mejora el valor incentivando el rendimiento del cliente con rápeles vinculados a objetivos mensurables

Calcula los pagos para clientes y socios individuales o en conjunto según los miembros de un grupo de compras

Comunica los umbrales de pago actuales y de calificación del siguiente nivel para impulsar oportunidades de ingresos adicionales con los socios

Previsión, planificación y seguimiento de rápeles fijos, escalonados, por volumen, por crecimiento y otros

Realiza una evaluación intermedia para optimizar el rendimiento del programa y recalcular retroactivamente las cantidades adeudadas

Seguimiento de canales

Necesitas herramientas eficaces para gestionar el inventario, los cargos asociados y los rápeles de venta y compra. Vistex ofrece herramientas que ofrecen una visibilidad del inventario de los canales mediante el registro de las ventas y la captura de datos críticos de los puntos de venta de los socios.

El componente **Channel Tracking** del módulo de Trade Programs permite a las empresas mantener el inventario y hacer un seguimiento de sus bienes, provisionar y reconocer con precisión los ingresos. Con la funcionalidad de seguimiento de canales, sabrás el inventario disponible, anticiparás posibles faltantes de existencias y validarás los cargos de los socios, eliminando la inexactitud de los informes y la exposición comercial innecesaria. Con el seguimiento de números de serie integrado, las validaciones se pueden realizar incluso a nivel de número de serie.

Channel Tracking administra múltiples ubicaciones, con un seguimiento detallado que mejora la gestión de la cadena de suministro y brinda información de principio a fin, desde el fabricante hasta el cliente final, y todas las actividades en el proceso de ventas del canal. Las herramientas de generación de informes esenciales mejoran la rentabilidad al estimar el impacto de las caídas de precios en función de los niveles de inventario y brindar vistas detalladas y en tiempo real de los socios clave.

Consigue más

Utiliza grupos de inventario para validar los precios y las cantidades de los cargos para garantizar su precisión

Procesa automáticamente los datos de los socios, incluidos POS, inventario y cargos

Compila informes sobre el inventario en movimiento y el estado actual del inventario

Utiliza los niveles de inventario para estimar los pasivos de protección de precios y mitigar los pagos excesivos de cargos

Licitaciones

Para muchas empresas, la gestión de licitaciones es esencial para la previsión, gestión y medición de los ingresos generales.

Con el componente **Tenders**, obtendrás control sobre el proceso de licitación y solicitud de propuestas de principio a fin.

Los contratos y los precios se integran con la planificación para formalizar todo el proceso de solicitud de propuestas.

Para mantener una ventaja competitiva, los fabricantes necesitan información integral sobre el desempeño de las licitaciones, acceso y seguimiento de las ganancias y pérdidas, y niveles de inventario previstos cuando se logran las licitaciones.

Las ofertas pueden tener un precio que permita obtener beneficios o penetración en el mercado como parte de un proceso de gestión de licitaciones bien estructurado. Cuando se alinean con los objetivos internos y la planificación de la demanda, las empresas pueden mejorar los resultados de licitaciones anteriores reevaluando las respuestas, volviendo a licitar contratos similares y estandarizando el proceso de licitación.



Registro de ofertas

Un aspecto clave de las ventas es comprender el proceso comercial. En un modelo directo e indirecto, la visibilidad del proceso de venta puede ser un desafío si no se tiene visibilidad de las oportunidades en ambos canales. Los conflictos de canal se pueden evitar cuando los socios y los proveedores se alinean en cuanto a las oportunidades y pueden colaborar mejor para mejorar las tasas de cierre y reducir los tiempos del ciclo de ventas.

El registro de las ofertas es un aspecto fundamental de la visibilidad del pipeline y del establecimiento de una relación clara entre el fabricante, el socio y el cliente. Los fabricantes obtienen visibilidad de los ingresos previstos mediante el registro de las oportunidades de venta por parte de los socios. Vincular los incentivos a las etapas de los ciclos de venta o a los elementos de la oportunidad (por ejemplo, el tamaño de la oferta, los productos de valor frente a los de volumen) puede impulsar un comportamiento que dé como resultado una mayor rentabilidad y mayores tasas de cierre.

Cuando los fabricantes consideran los incentivos escalonados, las comisiones de ventas y el impacto de las facturaciones retroactivas o los acuerdos de precios especiales, pueden ver el panorama completo del valor del acuerdo, del socio y/o del cliente.



Consigue más

Identifica, formaliza y protege oportunidades mediante el registro de prospectos y negocios

Establece alertas para los períodos de tiempo hasta el cierre, realiza un seguimiento de las negociaciones, los términos del acuerdo y el impacto en los precios

Obtén una línea de visión clara del ROI con seguimiento de transacciones y registros de auditoría completos

Permite la colaboración y aumenta la transparencia entre los administradores de cuentas y los distribuidores

Identifica oportunidades por estado, cliente, producto y más

Utiliza precios, comisiones, facturación retroactiva y precios especiales para determinar la rentabilidad real de las ventas

Acerca de Go-to-Market Suite®

Vistex Go-to-Market Suite® (GTMS®) es una aplicación empresarial modular que ayuda a impulsar los ingresos, controlar los gastos e influir en el comportamiento. GTMS está específicamente diseñado para ofrecer una visibilidad sin precedentes del rendimiento de los programas, proporcionando una visión incomparable de la gestión de programas completos, así como información integral sobre su efectividad general, al mismo tiempo que impulsa los ingresos brutos y mejora los beneficios netos.

Módulos de GTMS en la nube



Trade & Channel

Toma decisiones más informadas para maximizar el rendimiento de tus programas comerciales.



Vendor Funding >

Maximiza los programas de recuperación de costes y encuentra oportunidades para el crecimiento de los ingresos.



Price Management >

Impulsa los precios, determina su rentabilidad real y obtén una visión completa de tus programas de precios.



Rights & Royalties >

Ahorra tiempo y gana más con tu propiedad intelectual y tus obras artísticas.



Performance Incentives >

Gestiona eficazmente la compensación de incentivos, impulsa el comportamiento y mejora el rendimiento comercial.



Con GTMS, tu gestión de ingresos se automatizará, agilizará y te proporcionará una visibilidad de principio a fin, además:

Proporciona una única fuente de verdad que simplifica el análisis y posibilita la innovación

Tiene la flexibilidad y el enfoque "a prueba de futuro" que respalda los programas para lograr una ventaja competitiva

Proporciona una transparencia completa sobre el desempeño de los programas comerciales y captura cada impacto en los ingresos y márgenes

Tiene escalabilidad y su rendimiento se ha probado en las empresas más grandes del mundo en múltiples industrias

Reduce la complejidad financiera, de auditoría y de cumplimiento con una funcionalidad profunda en torno a los controles financieros

Modos de despliegue

Vistex Go-to-Market Suite se integra con cualquier ERP para administrar y analizar tus márgenes tanto del lado de la compra como del lado de la venta. Ofrece información en tiempo real sobre el rendimiento de tus programas comerciales y proporciona una imagen clara de cómo estos programas afectan a tus funciones financieras, de marketing y de ventas.

Solución en la nube para cualquier ERP



Software de gestión
de ingresos



Aplicación empresarial
modular



Se integra con cualquier
ERP, como SAP, Oracle,
Microsoft, Epicor, Infor,
entre otros

Acerca de Vistex®

Las soluciones de Vistex ayudan a las empresas a tomar el control de sus procesos críticos. Con múltiples programas comerciales que cubren desde la gestión de precios, a los acuerdos comerciales, los derechos de autor y los incentivos, puede ser complicado ver a dónde va el dinero invertido, y como afectan estos programas a la cuenta de resultados. Con Vistex, las empresas ganan en visibilidad, viendo lo que realmente funciona y pudiendo decidir qué hacer a continuación, de modo que puedan asegurar que cada euro gastado o ganado está realmente impulsando el crecimiento, y no sólo añadiendo costes. Las principales empresas del mundo, en un amplio abanico de sectores, confían en Vistex cada día para impulsar sus negocios.

Vistex®, Go-to-Market Suite® y otros gráficos, logotipos y nombres de servicios de Vistex, Inc. son marcas comerciales, marcas registradas o imagen comercial de Vistex, Inc. en los Estados Unidos y/o en otros países. Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse o transmitirse en ninguna forma ni para ningún propósito sin el permiso expreso por escrito de Vistex, Inc. La información aquí contenida puede modificarse sin previo aviso.