



Enterprise-class
cloud software

Trade & Channel Programs

Billbacks →

Co-op & MDF →

Sales Rebates →

Channel Tracking →

Tenders →

Deal Registration →



Estendi le capacità del tuo ERP

Sfrutta al massimo il potenziale dei tuoi programmi commerciali e di canale ottimizzandone la gestione e monitorandone le prestazioni. Considerando che fino al 20% dei ricavi può dipendere dai programmi dei partner di canale, eventuali errori di elaborazione, pagamenti imprecisi o reclami non corretti rappresentano un rischio concreto per i produttori. Con il modulo **Trade and Channel Programs** della Go-to-Market Suite® (GTMS®) by Vistex, puoi migliorare la redditività grazie a strumenti avanzati per modellare, gestire e valutare i tuoi programmi. Scopri il loro reale valore e prendi decisioni più efficaci, guidate dai dati.

Affidandoti a una soluzione enterprise, semplifichi l'amministrazione dei programmi garantendo trasparenza e precisione in ogni fase. Visualizzazioni intuitive, dashboard personalizzate e analisi in tempo reale ti permettono di portare l'efficienza e la redditività ai massimi livelli. Prendi il controllo dei tuoi programmi commerciali e di canale con la sicurezza di una piattaforma progettata per generare valore concreto e risultati misurabili.

Massimizza i ricavi ottimizzando e monitorando con precisione i tuoi programmi commerciali



Billbacks

Gestisci attività complesse come aggiornamenti contrattuali, elaborazione di transazioni continue e retroattive, fatturazione dei fornitori, riconciliazione dei reclami e altro ancora con un approccio unico e integrato.



Co-op & MDF

Ottieni una visibilità completa dei tuoi programmi commerciali per gestire la pianificazione e l'allocazione dei fondi, monitorare spese, addebiti e incassi, e tenere sotto controllo approvazioni e prestazioni.



Sales Rebates

Ottieni un supporto completo per programmi di sconti sulle vendite, dalla modellazione al monitoraggio, fino all'analisi e al reporting.



Channel Tracking

Ottieni una visibilità completa e accurata sui dati dell'inventario, dal partner di canale fino al cliente finale.



Tenders

Ottieni il controllo completo sul processo di gara e RFP dall'inizio alla fine.



Deal Registration

Riduci i conflitti di canale e gestisci la pipeline dei partner.

Billbacks

Che tu li chiami billbacks, chargebacks, sconti, ship & debits, SPAs o in altri modi, è probabile che la tua azienda stia perdendo denaro a causa di una gestione inefficiente dei reclami dei partner. Ogni anno, i produttori perdono milioni a causa di errori nella convalida dei reclami. Vistex semplifica l'intero processo di gestione, dalla ricezione e verifica del reclamo fino al pagamento, garantendo un livello di accuratezza e controllo senza precedenti.

Il componente **Trade Program Billback** aiuta a ridurre le perdite causate da convalide imprecise, errori nei calcoli, processi amministrativi inefficienti e altre criticità. Questo consente ai produttori di conoscere il vero prezzo di vendita e di prendere decisioni finanziarie più informate.

Con il modulo **Billbacks**, puoi contare su un approccio altamente automatizzato ed efficiente per gestire l'intero ciclo di vita del processo: dalla creazione dell'accordo all'accantonamento, dalla presentazione o ricezione del reclamo fino alla liquidazione, inclusa l'eventuale ripresentazione e rettifica.

Ottieni di più

Ottieni visibilità completa sui tuoi prodotti, distributori, clienti e aree geografiche più redditizi



Verifica i billbacks con una traccia di audit completa



Calcola e accantona i billbacks in modo accurato per una rendicontazione finanziaria solida e analisi di redditività affidabili



Registra accantonamenti e billbacks in piena conformità con le normative finanziarie



Riduci i costi di elaborazione dei reclami, minimizza errori e controversie, ed elimina i ritardi

Co-op & MDF

I programmi Co-op & *marketing development funds* possono essere un ottimo strumento per aumentare il coinvolgimento dei partner, ma la loro gestione risulta complessa, soprattutto quando si utilizzano fogli di calcolo. Questi programmi necessitano di una struttura aziendale solida per garantire visibilità e gestione completa. Vistex ti offre gli strumenti necessari per monitorare la pianificazione e l'allocazione dei fondi, tenere traccia delle spese, dei reclami e dei pagamenti, e gestire approvazioni e prestazioni con facilità.

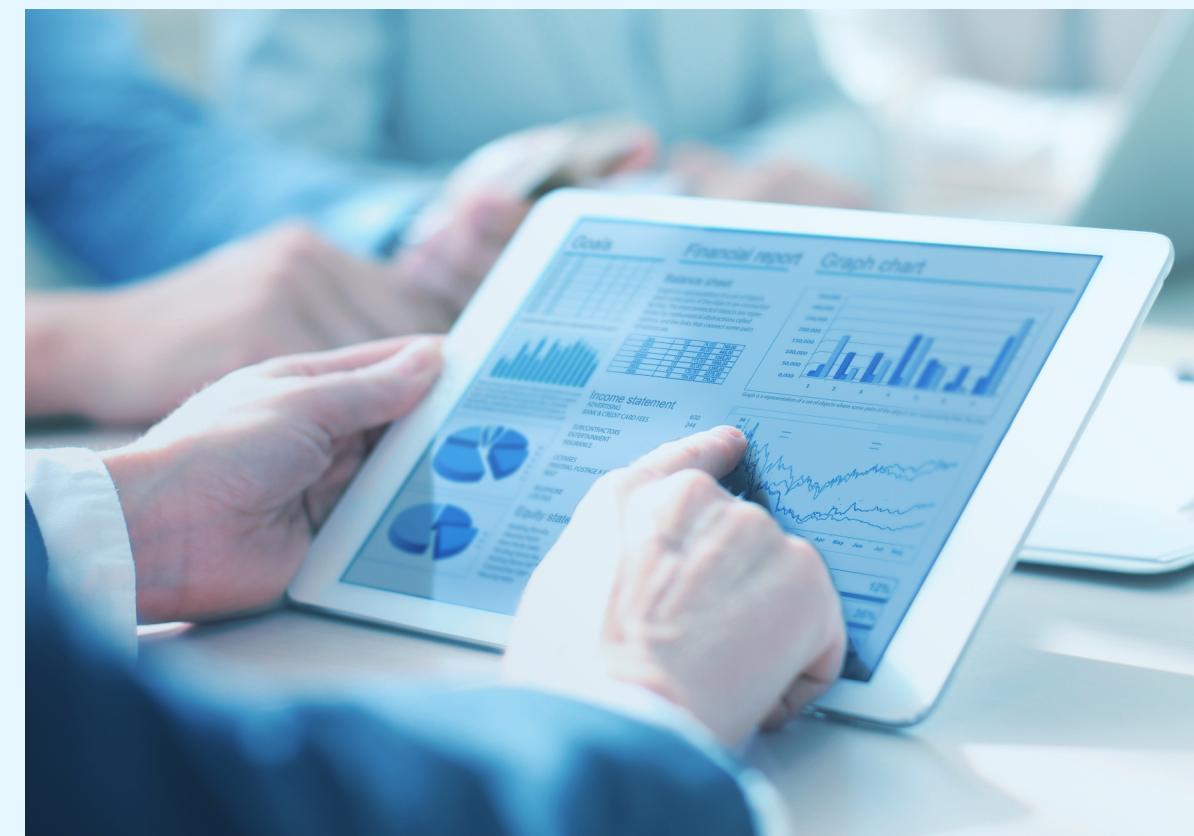


Sales Rebates

Senza una soluzione aziendale implementata o usando processi manuali, gli errori nel calcolo dei sales rebates riducono la redditività. Con il modulo **Trade Programs**, le aziende possono prevedere, pianificare e monitorare con precisione tutti i programmi di rebates, incentivando le performance dei clienti con gli sconti a obiettivi misurabili.

Il componente **Sales Rebates** del modulo **Trade Programs** ti consente di modellare, gestire, generare report e analizzare piani di sconti altamente complessi, inclusi volume, crescita, quota di mercato e altri scenari multidimensionali.

I produttori possono monitorare lo stato dei programmi di rebates, effettuare una corretta accumulazione dei passivi, liquidarli puntualmente e riportare tutte le attività tramite report finanziari e di redditività.



Ottieni di più

Aumenta il valore incentivando le performance dei clienti tramite rebate legati a obiettivi misurabili

Prevedi, pianifica e monitora rebate fissi, a scaglioni, basati su volume, crescita o altri criteri

Calcola i pagamenti per singoli clienti o partner, oppure in forma aggregata per i membri di un buying group

Valuta l'andamento del programma mentre si sta svolgendo per ottimizzarne i risultati e ricalcolare retroattivamente gli importi dovuti

Comunica chiaramente gli importi maturati e le soglie per accedere ai livelli successivi, generando nuove opportunità di fatturato con i partner

Channel Tracking

Per gestire in modo efficace l'inventario, i reclami associati e i rebate da e verso i partner di canale, servono strumenti adeguati. Vistex ti offre soluzioni che garantiscono visibilità sull'inventario di canale, registrando le vendite verso il canale e acquisendo i dati critici del punto vendita (POS) dai partner.

Il componente **Channel Tracking** del modulo **Trade Programs** consente alle aziende di gestire l'inventario, tracciare i propri prodotti, accumulare e riconoscere correttamente i ricavi. Grazie a Channel Tracking, puoi conoscere le giacenze disponibili, anticipare potenziali esaurimenti di scorte e convalidare i reclami dei partner, eliminando inesattezze nei report e rischi aziendali evitabili. Con la tracciabilità integrata tramite numero di serie, le convalide possono essere effettuate anche a livello di singolo prodotto.

Channel Tracking supporta la gestione di più sedi con un tracciamento dettagliato che migliora la gestione della supply chain e fornisce una visibilità completa, dal produttore al partner di canale fino al cliente finale, coprendo tutte le attività del processo di vendita nel canale. Strumenti avanzati di reporting aiutano a migliorare la redditività stimando l'impatto di eventuali riduzioni di prezzo in base ai livelli di inventario e offrendo una visione approfondita e in tempo reale dei partner chiave.

Ottieni di più

Utilizza i pool di inventario per convalidare prezzi e quantità dei reclami, garantendo precisione e coerenza

Elabora automaticamente i dati dei partner, inclusi POS, inventario e reclami

Genera report sull'inventario in movimento e sullo stato attuale delle giacenze

Analizza i livelli di inventario per stimare le passività legate alla price protection e prevenire pagamenti eccessivi sulle richieste di rimborso

Tenders

Per molte aziende, la gestione delle gare è fondamentale per la previsione, la gestione e la misurazione dei ricavi. Con il componente **Tender**, hai il pieno controllo sull'intero processo di gara e di richiesta di offerta (RFP), dall'inizio alla fine. I contratti e i prezzi sono integrati nella pianificazione, permettendo di formalizzare l'intero processo di RFP.



Deal Registration

Un aspetto chiave delle vendite è comprendere a fondo il processo commerciale. Nei modelli di vendita diretti e indiretti, la visibilità sul processo può diventare complessa se non si ha una chiara panoramica delle opportunità presenti in entrambi i canali. I conflitti di canale possono essere evitati quando partner e fornitori sono allineati sulle opportunità e collaborano in modo più efficace per aumentare i tassi di chiusura e ridurre i tempi del ciclo di vendita.

Il registro delle offerte è essenziale per avere visibilità sulla pipeline e per definire una relazione chiara tra produttore, partner e cliente. Attraverso la registrazione delle opportunità di vendita da parte dei partner, i produttori ottengono una visione concreta dei ricavi previsti. Collegare gli incentivi alle fasi del ciclo di vendita o alle caratteristiche dell'opportunità (come il valore dell'offerta, i prodotti ad alto valore rispetto a quelli ad alto volume) può favorire comportamenti orientati a una maggiore redditività e a tassi di chiusura più elevati.

Quando i produttori prendono in considerazione incentivi a scaglioni, commissioni di vendita e l'impatto di fatturazioni retroattive o accordi di prezzo speciali, possono avere una visione completa del valore complessivo dell'accordo, del partner e/o del cliente.



Ottieni di più

Identifica, formalizza e tutela le opportunità attraverso la registrazione di lead e trattative

Imposta avvisi sulle tempistiche fino alla chiusura, monitora le negoziazioni, i termini dell'accordo e l'impatto sui prezzi

Ottieni una visione chiara del ROI grazie al tracciamento delle transazioni e a registri di audit completi

Favorisci la collaborazione e migliora la trasparenza tra account manager e distributori

Individua le opportunità in base a stato, cliente, prodotto e altri criteri

Utilizza prezzi, commissioni, fatturazione retroattiva e condizioni speciali per calcolare la reale redditività delle vendite

Riguardo la Go-to-Market Suite®

Vistex Go-to-Market Suite® (GTMS®) è una suite enterprise modulare che aiuta a incrementare i ricavi, controllare le spese e influenzare il comportamento. GTMS è progettato per offrire una visibilità senza precedenti sulle prestazioni dei programmi, fornendo un'analisi approfondita della loro gestione complessiva. Grazie a una panoramica end-to-end sull'efficacia dei programmi, contribuisce ad aumentare i ricavi e a migliorare la redditività.

Moduli GTMS Cloud



Trade & Channel

Prendi decisioni più informate per massimizzare le prestazioni dei programmi commerciali.



Vendor Funding >

Massimizza i programmi di recupero costi e trova opportunità per la crescita dei ricavi.



Price Management >

Gestisci i prezzi, determina la vera redditività e ottieni una visione completa dei tuoi programmi di pricing.



Rights & Royalties >

Risparmia tempo e guadagna di più dai tuoi diritti di proprietà intellettuale e dalle opere artistiche.



Performance Incentives >

Gestisci efficacemente la compensazione per incentivi, guida il comportamento e migliora le prestazioni.





Automatizza, semplifica e ottieni una visibilità completa end-to-end nella gestione dei ricavi con GTMS

Elimina gli errori grazie a un'unica fonte affidabile di dati, semplificando l'analisi e stimolando l'innovazione

Gestisci i programmi con flessibilità e un'architettura "a prova di futuro" per mantenere un vantaggio competitivo

Ottieni piena trasparenza sulle performance dei programmi, monitorando in dettaglio ogni impatto su ricavi e margini

Una soluzione scalabile e collaudata, scelta dalle più grandi aziende globali in vari settori

Riduci la complessità legata a finanza, audit e compliance con strumenti avanzati di controllo finanziario

Implementazione

La Vistex Go-to-Market Suite si integra con qualsiasi ERP e gestisce e analizza i tuoi margini sia dal lato acquisto che vendita. Offre informazioni in tempo reale sulle prestazioni dei programmi e fornisce un quadro chiaro di come i programmi influenzano le tue funzioni finanziarie, di marketing e di vendita.

Soluzioni Cloud per qualsiasi ERP



Software di gestione
delle entrate
compatibile con
qualsiasi ERP



Applicazione
modulare di
classe
enterprise



Si interfaccia con
qualsiasi provider ERP,
compresi SAP, Oracle,
Microsoft, Epicor, Infor
e altri ancora

Riguardo Vistex®

Le soluzioni Vistex aiutano le aziende a prendere il controllo dei loro processi mission-critical. Con una molitudine di programmi che coprono i prezzi, il commercio, le royalties e gli incentivi, può essere complicato capire dove confluisce tutto il denaro, per non parlare della differenza che fa per la topline e la bottomline. Con Vistex, gli stakeholder aziendali possono vedere i numeri, capire cosa funziona davvero e cosa fare in seguito, in modo da assicurarsi che ogni euro speso o guadagnato sia davvero fonte di crescita e non solo di costi aggiuntivi. Le aziende leader a livello mondiale, in tutti i settori, si affidano a Vistex ogni giorno per dare impulso alle loro attività.

Vistex®, Go-to-Market Suite® e altri elementi grafici, loghi e nomi di servizi di Vistex, Inc. sono marchi, marchi registrati o segni distintivi di Vistex, Inc. negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o per qualsiasi scopo senza l'espressa autorizzazione scritta di Vistex, Inc. Le informazioni contenute nel presente documento possono essere modificate senza preavviso.