

貴社のシップ&デビットは機能していますか？

半導体および電子部品メーカーの収益ロスは**数億円**以上(推定)

請求伝票の管理ミスによって販売代理店は年間**数億円**のコストを負担

営業責任者や品質責任者は、迅速かつ大幅な収益最大化に向けた舵取りが求められています

シップ&デビットの業務プロセス自動化により、人為的なミスを排除して収益増を実現できます

実現方法

シップ&デビットの管理手法はシンプル:

1

販売代理店が製品価格の調整を依頼

2

サプライヤがデビット契約を策定

販売代理店が製品の出荷後、契約に基づくデビット額をサプライヤに請求

4

販売代理店が製品を定価で仕入れ、調整後価格で販売

3

5

サプライヤが請求内容を確認

6

販売代理店がデビット金額を受取(または相殺)

シンプルなプロセス

シップ&デビットの仕組みはシンプルですが、個別のデビット契約の管理となると簡単ではありません

現状のプロセスで十分に機能している

それはハイテク業界での常識だから

シンプルな条件であれば手作業での管理確認が十分に機能するものの、複雑な条件の計算になると



スプレッドシート



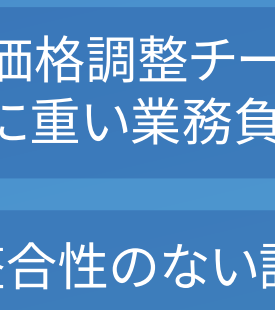
Eメール



電話

を駆使した作業が必要で手戻りも発生

大きな課題に企業は直面



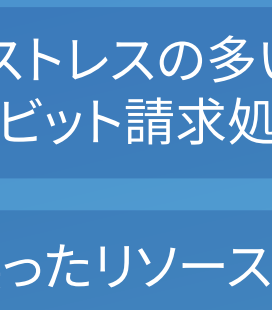
サプライヤ

価格調整チームに重い業務負荷

整合性のない請求

細心の注意が必要な関係性

収益の減少



販売代理店

ストレスの多いデビット請求処理

誤ったリソース配分

時間のかかる費用補填

収益の減少

シップ&デビットに関する新しい指針を策定しましょう

プロセスを自動化するメリット

サプライヤ



期待

できる効果

収益の最大化

実績照合の精緻化

生産性の向上

信頼性の向上

パートナー企業との関係性向上

価格変更の合理化

支払いの迅速化

迅速なデータ活用

販売代理店



シップ&デビットの業務プロセスの自動化がもたらす可能性について

eBookを読む

ハイテク業界にVistexがもたらす価値
顧客獲得コストの上昇、急速な技術革新、激しい市場競争など、ハイテク企業は販促施策のモニタリング、需要の促進、利益の確保をしなければなりません。Vistexは、チャネルデータ管理(CDM)、契約、プライシング、シップ&デビット、レポート、マーケティングファンド、インセンティブ、知財のロイヤリティなど、ハイテク企業が直接販売、間接販売を問わずに販売チャネルを管理できる統合ソリューションです。ハイテク企業は複雑な販促施策の管理を自動化し、販促費の効果分析、正確なインセンティブ計算、過払いの回避、コンプライアンスの強化、払戻の合理化、収益管理サイクルの効率化を実現し、収益性が向上します。

Vistex®について
Vistexのソリューションは、事業活動に不可欠な販売や購買に関わる業務プロセスの最適化を支援します。企業にはロイヤリティ、インセンティブ、プライシングなどの販売施策が多数存在しており、それら全ての資金の流れを把握し、売上で利益への影響を確認することは容易ではありません。Vistexは、これらを数値で見える化し、各施策の効果を確認して次のアクションを検討し、プロセスの継続的な改善を通じて企業の成長に結びつけられるようになります。様々な業界をリードする世界的企業がVistexを利用しています。利用するVistexのソリューションは、SAP S/4HANA®に溶け込むソリューション、SAP Business Suiteのアプリケーション、または、あらゆるERPに統合可能なクラウドソリューションとして、企業が実施する販売施策の効果をリアルタイムで可視化しています。

Vistex®、Go-to-Market Suite® およびその他の Vistex, Inc. のグラフィック、ロゴ、サービス名は、米国およびその他の国における登録商標またはトレードドレスです。これらの資料に含まれる情報は、受信者が使用するためだけのものです。Vistex, Inc. の書面による許可なく、いかなる形式、目的であっても、本資料のいかなる部分も複製、送信することはできません。本資料に記載された情報は、予告なしに変更されることがあります。すべての著作権はVistex, Inc. に帰属します。