

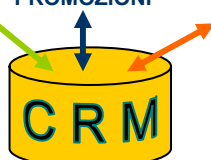


Contract Manager

Gestione Accordi Commerciali



ACCORDI PROMOZIONI PREMI



CONTRACT MANAGER

- ▶ Accordi commerciali
- ▶ Contratti promozionali
- ▶ Classificazioni dei contratti
- ▶ Politiche sconti e pagamenti
- ▶ Articoli vendibili
- ▶ Contributi promozionali
- ▶ Gestione dei premi
- ▶ Gestione canvass



Var Group mette a disposizione tutte le applicazioni per gestire in modo completo la relazione dell'azienda con il proprio mercato. Le applicazioni CRM sono disponibili anche in modalità ASP sollevando i nostri clienti dalla gestione della infrastruttura

I processi aziendali al servizio degli obiettivi di business

eXtend CRM Contract Manager consente la gestione di un accordo commerciale stipulato tra l'azienda ed un terzo che può essere inteso come cliente finale, gruppo di acquisto o associazione.

La definizione di un **contratto promozionale**, sia di tipo nazionale che locale, determina la politica di sconti, le modalità di pagamento da considerare al momento della fatturazione ed i premi periodici, sia incondizionati che condizionati al raggiungimento degli obiettivi concordati.

Il sistema consente di definire le regole del contratto, in termini di: **obiettivi di fatturato** da raggiungere (per linee di articoli o singoli articoli), premi da erogare al raggiungimento di determinati obiettivi di fatturato, le fatture (attive e/o passive) con le quali sono stati liquidati i premi e l'elenco degli articoli vendibili.

Oltre ai dati del fatturato previsto è possibile definire la natura e le caratteristiche dei contributi da erogare per il contratto (per es. spazi espositivi, volantaggio, ecc.).

La **gestione dei premi** consente eventuali assegnazioni di scontistiche differenziate (ad esempio x% sulla sede cliente, y% sul punto vendita).

Inoltre, sono possibili **premi di fine anno** per fasce di fatturato i cui sconti relativi possono essere applicati anche in maniera retroattiva sulle fasce precedenti.

E' inclusa nel sistema la gestione di opportune segnalazioni in merito alle fatture che si prevede di ricevere dal cliente, oltre ad un meccanismo di vistatura delle **fatture promozionali** ricevute in azienda ed un flusso di approvazione di tali fatture.

I **contributi promozionali** possono essere stabiliti ad inizio anno e liquidati a fine anno o a fine trimestre oppure periodicamente.

Inoltre, è inclusa una funzione per la gestione di contributi per **apertura di nuovi punti vendita** sia nella forma di sconti percentuali oppure a valore.

L'erogazione dei contributi e dei premi può avvenire con emissione di Nota di Credito oppure con accettazione di Fatture emesse dal cliente che vengono registrate come fatture di acquisto. Se il beneficiario è un cliente il premio può essere liquidato anche mediante cessione gratuita della merce.

eXtend CRM Contract Manager offre, per il canale tradizionale di vendita, la **gestione dei canvass**. E' possibile impostare un sistema di scontistica differenziato in relazione alle diverse modalità di vendita, ovvero configurare le condizioni promozionali in base alle diverse forme presenti in ambito commerciale (sconti percentuali, sconti in merce, sconti a valore, omaggi a scelta, ecc.) il cui valore viene stabilito in funzione di volumi o importi raggiunti, ed è in grado di ragionare contemporaneamente sia a dettaglio che a corpo d'ordine.