



SALES BUDGETING

Un presupuesto viable y compartido como punto de partida para la eficiencia empresarial

SALES BUDGETING respalda a las empresas en la definición del presupuesto de ventas, combinando herramientas estadísticas de previsión y aspectos de evaluación económica. La definición del presupuesto y de los macroobjetivos de venta de la empresa es el punto de partida para las posteriores actividades operativas y de gestión, además de para la planificación de las estrategias de marketing y comerciales.

Mediante mecanismos de “consensus based forecasting”, la dirección comercial puede interactuar con todas las funciones empresariales que contribuyen a la definición de un presupuesto de ventas viable y compartido, operando con procesos estandarizados y tiempos notablemente reducidos.

La solución SALES BUDGETING soporta distintos modelos operativos. El proceso muestra una primera definición del presupuesto por parte de la dirección, que a continuación efectúa un desglose sobre la organización de los *key accounts*, o bien viceversa, a partir de los agentes, para llegar a los *national accounts* y al director comercial. Cada usuario implicado puede recibir la sección del plan que le interese, trabajando sobre la misma del modo que le parezca más intuitivo, por ejemplo utilizando Microsoft Excel, así como efectuar rápidas simulaciones comprobando inmediatamente su impacto. Puede, por tanto, sincronizar las modificaciones, interactuando con sus colaboradores hasta la definición de un plan de presupuesto compartido. La posibilidad de gestión top-down, bottom-up y middle-out soporta la agregación y el análisis de los datos según las distintas exigencias del proceso.

FUNCIONALIDADES

- *definición del presupuesto comercial a distintos niveles de detalle, por producto, área geográfica, mercado, organización y tiempo*
- *herramientas de colaboración para las funciones de marketing, comerciales y financieras con funciones de análisis de datos*
- *gestión top down, bottom-up, middle-out*
- *análisis periódico de las variaciones y revisión de los objetivos*

VENTAJAS

- *permite la colaboración entre todas las funciones implicadas en el proceso*
- *reducción de la divergencia entre los objetivos y los resultados actuales*
- *mayor proximidad entre estrategias comerciales y marketing*
- *disponibilidad de un cuadro completo de las operaciones comerciales y de la rentabilidad de marcas y áreas comerciales*
- *evaluación analítica de los factores que sostienen el rendimiento del negocio*
- *estandarización del proceso y notable reducción de los tiempos de elaboración y consolidación del presupuesto*



SALES BUDGETING

Un presupuesto viable y compartido como punto de partida para la eficiencia empresarial

TXTDEMAND

TXTPLAN

TXTMAKE

TXTPRODUCT

TXTCHAIN

TXTDRIVE

La solución permite obtener una definición del presupuesto de ventas por canales, áreas de venta o centros de beneficio, valorado, mediante indicadores configurables, que permiten, por ejemplo, poner en relación precios, descuentos y costes.

Además, soporta el control, el análisis de las variaciones y la revisión periódica sobre la base de balances y previsiones actualizadas.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

Desktop Client	La interfaz de usuario avanzada y las características gráficas permiten realizar análisis detallados de forma sencilla.
Light Client Collaborative	Opción para la fuerza de ventas. Basado en Microsoft Excel, que permite trabajar tanto on-line como off-line. Capitaliza las potencialidades y la familiaridad de uso de Microsoft Excel.
Estructura jerárquica del modelo	Herramienta de soporte para análisis agregados o de detalle.
Informes	Posibilidad de generar informes personalizados.