

MoniThor

Como trasladar la estrategia hacia el cliente?

Todos sabemos como trasladar nuestros objetivos de distinta forma; pero….
¿Nuestros vendedores saben como trasladarlos al mercado?
¿Tienen las herramientas para hacerlo?

Le ha pasado que Ud. tiene que asignar cuotas de ventas a vendedores nuevos solo para encontrar que no hay historia? Le ha pasado que su sistema de cuotas no le permite llegar al nivel de cliente o no refresca los cambios a nivel superior (Cuota Bidireccional)?

Sin una forma eficaz de asignar las cuotas de venta y de hacer seguimiento, su negocio está perdiendo aproximadamente el 15% de su utilidad potencial.

Está Ud. dispuesto a asumir ese costo?

Con MoniThor Ud. puede planificar por línea, mesa de vendedores, cliente o día de visita. O simplemente ingrese su porcentaje de crecimiento y deje que MoniThor disgregue la cuota hasta llegar al cliente individual. Y luego modifique la cuota calculada para llegar al nivel de detalle que Ud. desee.

No se preocupe despues de reorganizar zonas o cambiar vendedores. MoniThor toma en cuenta la cartera de clientes y las líneas actuales de sus vendedores para determinar la cuota. O sea que sus nuevos vendedores sabrán exactamente cuales son sus objetivos desde el primer día!

Y no se preocupe sobre el seguimiento. A primera vista, parece ser que planificar a nivel de cliente es un proceso que consume largo tiempo y casi inmanejable.

Sin embargo, la metodología de Semáforos le hace el proceso de control muy sencillo:

Escoja el análisis por mesa de vendedores.

Vea cuales son las mesas problema.

Busque el detalle por vendedor para ver quien esta causando el retraso.

Verifique que lineas de producto o dias de visita le causan problemas a ese vendedor.

Y luego vea en que clientes debe enfocarse para alcanzar la cuota!

Así de sencillo.

MONITHOR no se enfoca solamente en la venta pura y dura. La cobranza es un factor importante para no tener problemas en el futuro y MoniThor incluye el mismo tipo de análisis. Y la rentabilidad es igual de importante.

Para crecer Ud. también necesita asignarles a sus vendedores objetivos de Cobertura y Efectividad. Y MoniThor también los puede medir.

No solo eso, MoniThor tiene incorporadas consultas multidimensionales (cubos) exportables a Excel para revisar sus resultados donde desee.

Además, puede llevar directamente el control de su cobertura por canastas de productos (Caso Colgate Palmolive). No deje pasar ningún incentivo de sus proveedores!

También se incorporan reportes que le permitirán de un vistazo verificar el desempeño de su FFVV. Para muestra un par de botones:

En fin, MoniThor le hará obtener la máxima rentabilidad de sus proveedores, vendedores y clientes. Con este control puede llegar a un 15% de aumento de rentabilidad casi sin esfuerzo.