

COMMERCIALE

premia



TRADE
TARGET
MANAGEMENT

Gestisce, pianifica e calcola premi e contributi contrattualizzati con i fornitori. Controlla il raggiungimento degli obiettivi in modo semplice e veloce seguendone l'evoluzione di anno in anno.



A COSA SERVE

PREMIA, componente della famiglia More, è lo strumento specializzato e **completo di tutti i contenuti economici e commerciali legati alla gestione di qualsiasi tipologia di premi e di contribuzione indirette**, regolate al di fuori della fattura di acquisto della merce.

Permette una visione strategica degli obiettivi e dei risultati commerciali e di seguire l'evoluzione contrattuale anno dopo anno, agevolando le attività di rinnovo.

La soluzione copre tutte le principali regole commerciali utilizzate per il calcolo dei premi.

Si integra in modo semplice ai sistemi commerciali esistenti, sia per l'alimentazione della base di calcolo, sia per il ritorno dei dati per la generazione delle fatture.

Fornisce le richieste di accredito e tutti gli elementi utili alla determinazione del costo netto per articolo.

A CHI SERVE

Retailer che operano con poste contrattuali regolate al di fuori della fattura di acquisto della merce (ricavi indiretti e premi di fine anno).

Centrali commerciali e distributive anche con insegne o canali diversificati o con esigenze di erogazione di una parte dei premi ai propri associati.

BENEFICI

- Seguire annualmente l'evoluzione contrattuale, agevolando l'attività di rinnovo.
- Controllare puntualmente tutte le poste contrattuali e loro scadenze e monitorare la progressione nel raggiungimento del premio.
- Analizzare le performance dei fornitori e confrontarli tra loro mettendoli in competizione.
- Determinare il costo netto dei prodotti, elemento fondamentale per la competitività della rete vendita e la comparazione della contrattualistica dei fornitori.
- Migliorare l'efficienza nel processo di fatturazione dei contributi verso i fornitori.
- Gestire un sistema di incentivazione per la propria rete di associati mediante l'assegnazione di una parte dei premi dei fornitori.

COME FUNZIONA

Le principali funzionalità e operazioni svolte da PREMIA sono le seguenti:

- **calcolo dinamico dell'importo dei premi** "maturati" in funzione dei dati del movimentato e delle regole concordate con il fornitore;
- **gestione di uno scadenziario delle poste contrattuali e generazione automatica delle proposte di fattura** per la liquidazione dei premi;
- controllo automatico del **raggiungimento degli obiettivi** dei premi;
- **calcolo del preconsuntivo** per la proiezione dei premi a fine anno e simulazione dell'andamento delle vendite/acquisti (sulla base di trend mensili, annuali ecc.) con controllo del raggiungimento degli obiettivi commerciali;
- **ripartizione statistica del premio** per azienda, ente beneficiario, canali, punti vendita;
- **ristorno** dei premi per trasferire quote dei premi ottenuti ad altre aziende in base alle regole concordate (es. associati, società collegate);
- **controllo dei singoli movimenti** che compongono il montante dei premi per una verifica immediata dei dati del fornitore;
- **analisi statistiche** dei premi per fornitore, linea, distinte per azienda, canale o singolo punto vendita. Determinazione delle scontistiche di fine anno per il calcolo del costo netto dei prodotti;
- impostazione delle regole di **profilazione** dell'accesso al sistema di ogni utente in base a merceologia, fornitore, azienda, canale o singolo punto vendita.

CARATTERISTICHE

Il sistema prevede l'impostazione di regole di profilazione dell'accesso al sistema per singolo utente, per gruppi, per divisioni e punti di deposito, per azienda, per canale, per fornitore, per merceologia, fino al dettaglio degli articoli. In questo modo ogni utente abilitato accede alla gestione del portafoglio contratti di competenza. Con PREMIA è possibile gestire il budget delle diverse componenti dei ricavi indiretti per settore merceologico e per singolo fornitore in base a differenti modelli e scenari.

LO HANNO SCELTO

Etruria, Iperal, Maxi Di, Nordiconad, Gros Cidac.