



COSI

COSI srl
Bastioni di Porta Volta, 13
20121 Milano
Tel: 02 6551036
Fax: 02 6551259
e-mail: info@cosi.it
Web: www.cosi.it

Gestisci su Internet il lavoro della tua rete vendita multi-livello!

Traccia in tempo reale il flusso delle proposte d'ordine raccolte da una forza vendita MLM (Multi Level Marketing) per:

- comunicare alla azienda mandataria i volumi di proposte di ordine raccolti nel periodo di osservazione,
- gestire il sistema provvigionale attivo e passivo,
- valutare le prestazioni dei collaboratori ai fini della evoluzione dei piani di carriera.

Cos'è FV-OL?

FV-OL è un'applicazione che opera in modo distribuito, risiede su un server in Internet, è utilizzabile con tutti i "browser" oggi presenti sul mercato, si interfaccia in modo totale e completo con le applicazioni di back-office delle aziende mandatarie attraverso lo scambio di messaggi basati sullo standard XML per la massima sicurezza anti-intrusione.

FV-OL è progettato per gestire in modo estremamente semplice ed intuitivo la dinamica evolutiva di una forza di vendita MLM.

Una gamma completa di reports, di tipo direzionale e operativo, consente un controllo costante e completo dello stato delle vendite e della rete di vendita.

Modelli previsionali d'evoluzione del portafoglio ordini permettono di proiettare i risultati di fine d'anno.

Funzionalità

FV-OL mette a disposizione un'ampia gamma di funzioni; le principali sono:

1. Registrazione delle attività svolte complessivamente dalla struttura di vendita per la valutazione delle prestazioni aziendali.
2. Gestione dei livelli di autorizzazione all'aggiornamento o alla consultazione della base di dati dei contratti/clienti.

3. Esecuzione del calcolo del valore della proposta d'acquisto registrata ai fini della valutazione del valore per l'azienda (provvigioni attive nei confronti della mandataria) e del successivo calcolo delle provvigioni passive agli agenti.
4. Esecuzione del calcolo delle provvigioni dovute ai vari livelli della forza vendita; ciascun componente della struttura di vendita è remunerato in funzione del valore complessivo delle vendite pertinenti e del corrispondente livello di raggiungimento degli obiettivi individuali.
5. Emissione delle note d'autorizzazione alla fatturazione degli agenti.
6. Emissione delle note di pagamento delle provvigioni per i dipendenti.
7. Redazione e stampa della fattura che l'agente deve emettere a debito dell'azienda (opzionale).
(Questa funzione è attivata a richiesta dell'agente e nei limiti permessi dalla regolamentazione fiscale vigente, inclusi la numerazione del documento fiscale e la conservazione degli stessi). La copia della fattura di pertinenza dell'emittente è resa disponibile a stampa e/o inviata per posta elettronica.
8. Calcolo e gestione dei piani di carriera in funzione delle regole aziendali (passaggio da un livello di compensazione ad un altro, calcolo della forza di vendita "dipendente" ecc...).
9. Gestione di variazioni di piani di carriera e di remunerazione in funzione di valutazioni direzionali.
10. Gestione delle compensazioni di provvigione derivanti dallo storno di un contratto in essere o dal non-rinnovo di un contratto pluriennale su cui sono già state versate provvigioni passive.
11. Gestione di un fondo di garanzia contro i rischi di insolvenza e storno, alimentato in percentuale dalle provvigioni calcolate al punto 4 e utilizzato per coprire i rischi connessi al punto 8 precedente, o per erogare all'agente il conguaglio della provvigione dovuta al termine del periodo di osservazione del rischio.
12. Gestione automatica delle "migrazioni" di un agente/procacciatore da una linea di riporto ad un'altra, con conseguente trasporto di tutti i risultati di vendita e piani di remunerazione.

Reporting direzionale

FV-OL mette inoltre a disposizione un'ampia gamma di rapporti direzionali ed operativi:

1. Dash-board (cruscotto) direzionale sull'andamento delle vendite, i tempi di elaborazione delle proposte di ordine da parte della struttura, il tasso di accettazione delle proposte da parte del mandatario, le cause di rigetto, i livelli complessivi di provvigioni erogate, i livelli di provvigioni

attive richieste / incassate, i livelli di solvibilità dei clienti, gli storni, il rapporto tra storni e contratti proposti, il valore del portafoglio, la sua evoluzione, ecc...

2. Report individuale riassuntivo delle attività della struttura:

- per venditore
- per linea di vendita territoriale
- per zona geografica

Con l'indicazione delle seguenti informazioni:

- numerosità delle proposte raccolte nel periodo

- evoluzione della numerosità delle proposte nel tempo
- valore convenzionale
- valore a portafoglio
- provvigioni erogate e maturate
- andamento della carriera

3. Report sull'andamento dei piani di carriera in complessivo, evoluzione del livello di remunerazione medio della struttura di vendita, i cambiamenti di livello in struttura etc...

4. Proiezioni dei dati di cui al punto 1, in assenza di discontinuità operative.