

Sales Force Planning

Software e consulenza per l'ottimizzazione della forza vendita



Ottimizzare la pianificazione delle attività della forza vendita.

Organizzare in modo trasparente le attività dei rappresentanti di vendita, diminuire i tempi di guida, ottimizzare i servizi ai clienti, bilanciare il carico di lavoro: questi gli obiettivi di un software per la pianificazione delle attività della forza vendita sul territorio.

La TPS-PTV fornisce soluzioni software che coprono l'intera catena del processo di pianificazione: dalla definizione di obiettivi strategici aziendali, al supporto operativo dei rappresentanti di vendita, per piccole aziende come per grandi multinazionali.

La pianificazione strategica.



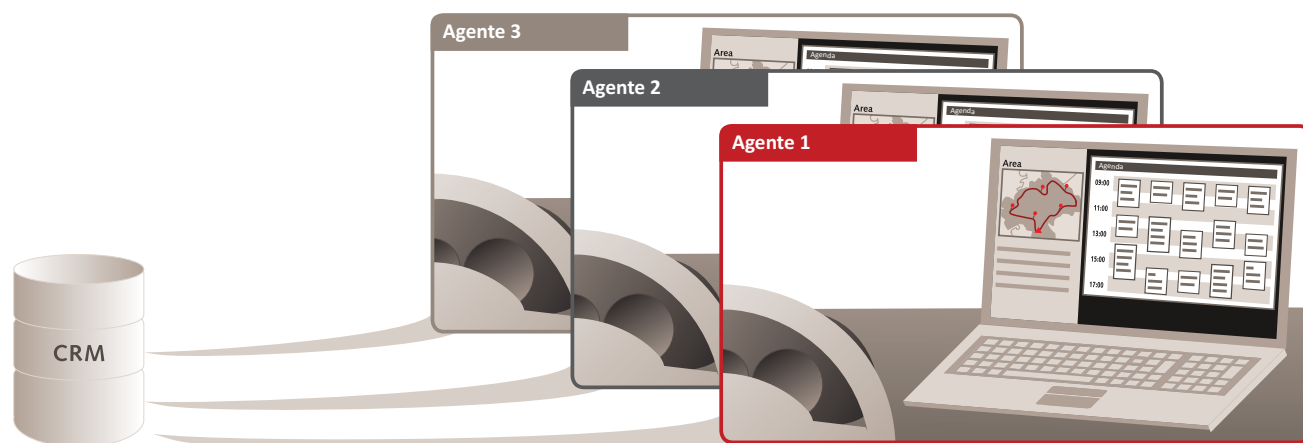
Pianifica l'attività di vendita e i giri visita – con PTV Map&Market/Premium

PTV Map&Market/Premium è il sistema di pianificazione che consente di ottenere una gestione ottimale ed efficiente della forza vendita:

- > assegnare i clienti e le zone geografiche agli agenti,
- > pianificare i giri di visita distribuendo equamente il carico di lavoro e minimizzando i tempi di guida.



La pianificazione operativa.



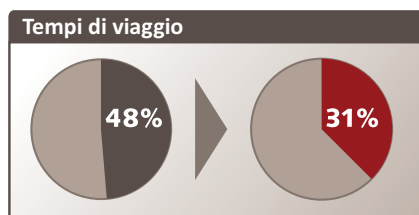
Integrazione di funzionalità cartografiche per i sistemi CRM

Molte aziende programmano le attività degli agenti sul campo tramite software connessi ai sistemi CRM o ERP .
Con i componeti di sviluppo PTV è possibile estendere il sistema CRM o ERP con moduli aggiuntivi per l'ottimizzazione della sequenza dei giri di visita, per la programmazione degli appuntamenti, per la visualizzazione dei dati su mappe digitali, per il calcolo dei percorsi.

Efficienza della forza vendita: migliore allocazione di clienti, aree, zone.

Tempi di guida

Con PTV Map&Market Premium è possibile organizzare le attività della forza vendita e limitare il tempo alla guida. Nell'allocazione dei clienti e delle zone, infatti, viene sempre stimato e minimizzato anche il tempo di viaggio.



Carico di lavoro

Con PTV Map&Market Premium viene valutato l'intero carico di lavoro di ciascun agente, perché viene considerato, oltre al tempo di visita, anche il tempo di guida. È possibile pianificare in modo realistico le zone raggiungibili garantendo una copertura completa delle visite. Il carico di lavoro può essere suddiviso anche tra diversi agenti del team di vendita.

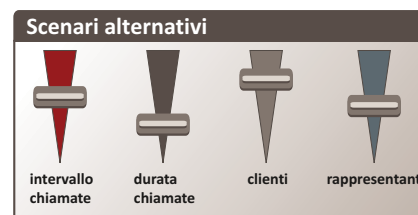


Scenari alternativi

La simulazione di scenari alternativi offre la possibilità di dare un peso diverso a diverse variabili che concorrono alla determinazione dei giri di visita:

- frequenza delle visite
- durata delle visite
- numero di clienti
- numero dei rappresentanti di vendita.

PTV Map&Market Premium consente di visualizzare in poco tempo l'impatto sul carico di lavoro, sulla dimensione del team e sui tempi di viaggio.



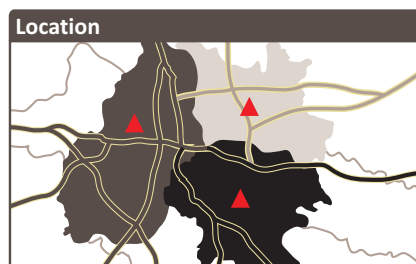
Allocazione dei clienti e delle zone

PTV Map&Market assegna i clienti o le zone al miglior rappresentante di vendita, tenendo in considerazione gli obiettivi di copertura completa del territorio, minimo tempo di guida e giusta ripartizione del carico di lavoro. Quando necessario, è possibile fare una allocazione manuale per raffinare la soluzione.



Location

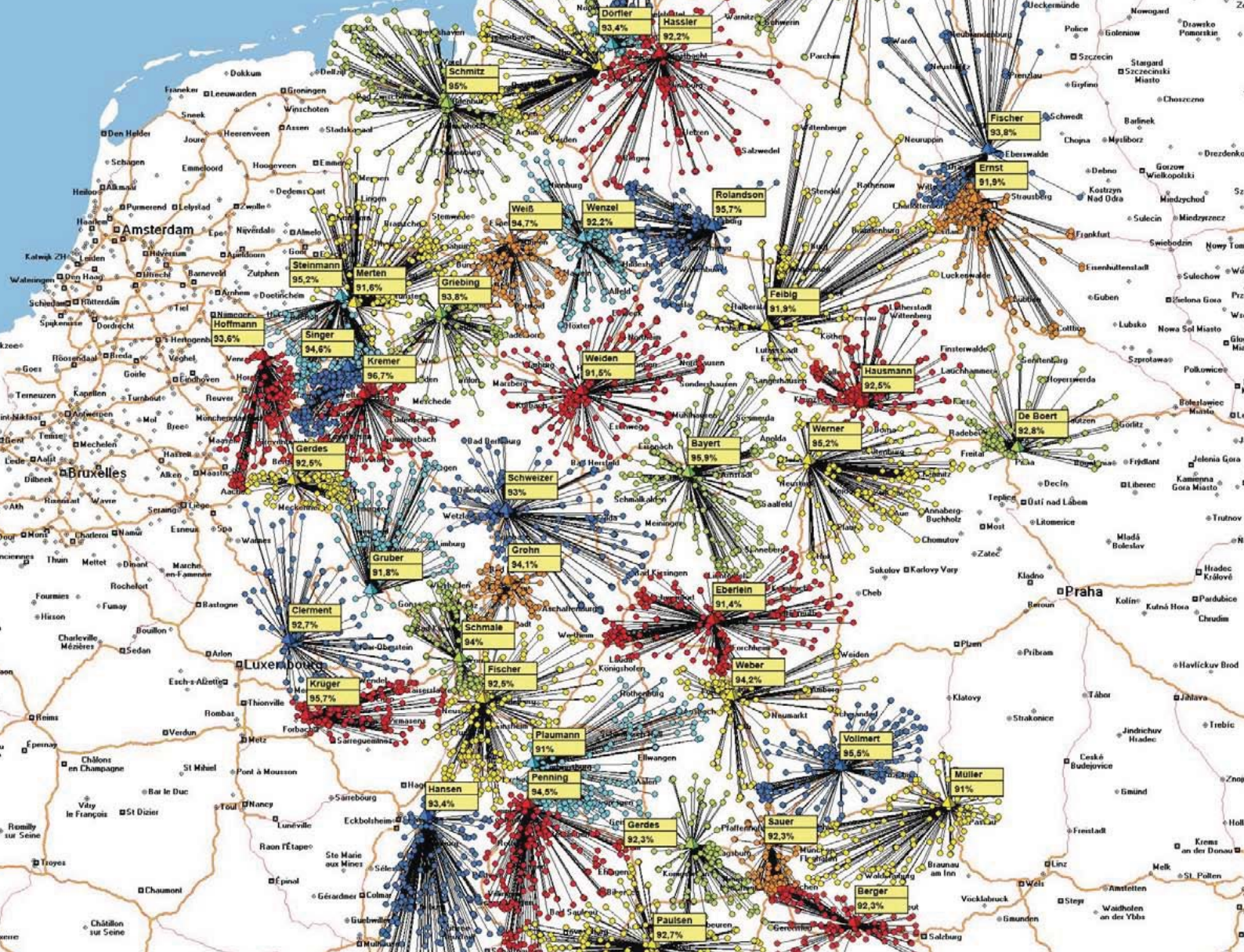
Qual è il miglior sito per inserire un nuovo agente? Dove c'è maggior necessità di nuovi agenti di vendita? PTV Map&Market Premium risponde a queste domande tenendo sempre in considerazione tutti i fattori: tempi di viaggio, frequenza delle visite e durata.



Dimensione del team di vendita

PTV Map&Market Premium calcola in modo realistico il tempo di lavoro dei rappresentanti, considerando i tempi di guida. Il livello di accuratezza e l'affidabilità del calcolo consentono di definire il numero ottimale di rappresentanti di vendita per coprire in modo adeguato il territorio.





PTV Map&Market Premium effettua realistiche valutazioni comprendendo anche i tempi di guida.
I risultati: copertura del territorio, servizio efficiente ai clienti, bilanciamento del carico di lavoro.

Con PTV Map&Market Premium otterrai:

- > Pianificazione dei territori con calcolo realistico dei tempi di guida
- > Carico di lavoro degli agenti a colpo d'occhio
- > Copertura ottimale e raggiungibilità delle zone
- > Itinerari di visita ottimizzati
- > Equa ripartizione del carico di lavoro per gli agenti
- > Riduzione dei tempi di guida per minori costi di viaggio
- > Veloce calcolo di scenari alternativi di pianificazione
- > Dimensione ottimale del team di vendita
- > Ottima allocazione dei clienti

Abbiamo elaborato degli itinerari suggeriti, basati su frequenze di visita impostate in ragione di una opportuna segmentazione del parco clienti.

In questa fase, con l'aiuto del software, è stato possibile identificare tutti quei clienti che, dal punto di vista del costo benefico, risultano essere diseconomici da visitare.

I clienti diseconomici verranno gestiti da Continental attraverso modalità di interfaccia remota (telesales e B2B), liberando risorse umane da riallocare in modo più efficiente. Il risultato della razionalizzazione è misurato attraverso una indicizzazione a livello di costo per unità venduta delle operation.

Alessandro Cerutti
Marketing Manager
Continental Italia

Efficienza nella pianificazione dei viaggi: meno chilometri, più clienti.

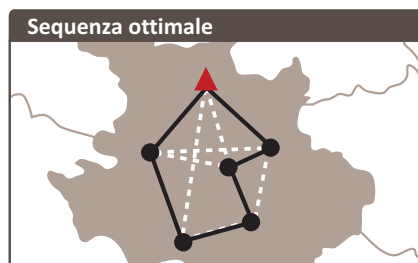
Pianificazione del giro di visite

Con PTV Map&Market Premium è possibile pianificare e ottimizzare i giri di visita combinando assieme agenti di vendita e clienti, fino a 52 settimane di anticipo. È possibile effettuare solo una clusterizzazione settimanale o arrivare fino alla pianificazione degli itinerari giornalieri.



Riduzione dei chilometri percorsi

PTV Map&Market Premium pianifica la sequenza ottimale delle tappe da raggiungere nel giro visite: questo significa un giro più veloce - meno tempo - e più economico - meno costi -. Gli agenti di vendita impiegheranno meno tempo alla guida e avranno più tempo per i clienti e per nuovi prospect.



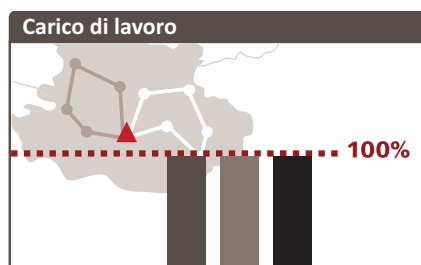
Vincoli

PTV Map&Market Premium tiene in considerazione i vincoli esistenti nel giro di visite ai clienti: durata della visita, frequenza, orari di apertura, appuntamenti fissati o priorità, eventuali skill, ore di lavoro e pernottamenti.



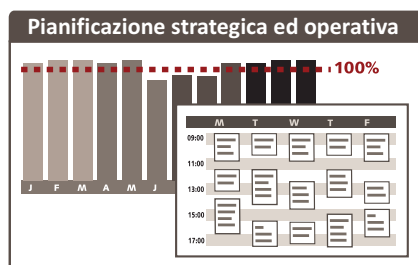
Ottimizzazione del carico di lavoro

Poiché PTV Map&Market effettua calcoli affidabili e realistici nella pianificazione dei giri di visita, consente di studiare anche le allocazioni dei clienti, le zone e quindi consente di fare delle verifiche del carico di lavoro. Le visite pianificate possono essere utilizzate come una base di lavoro chiara, oggettiva e attendibile.



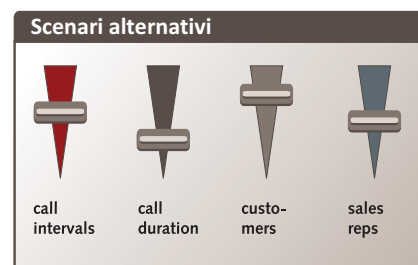
Pianificazione strategica ed operativa

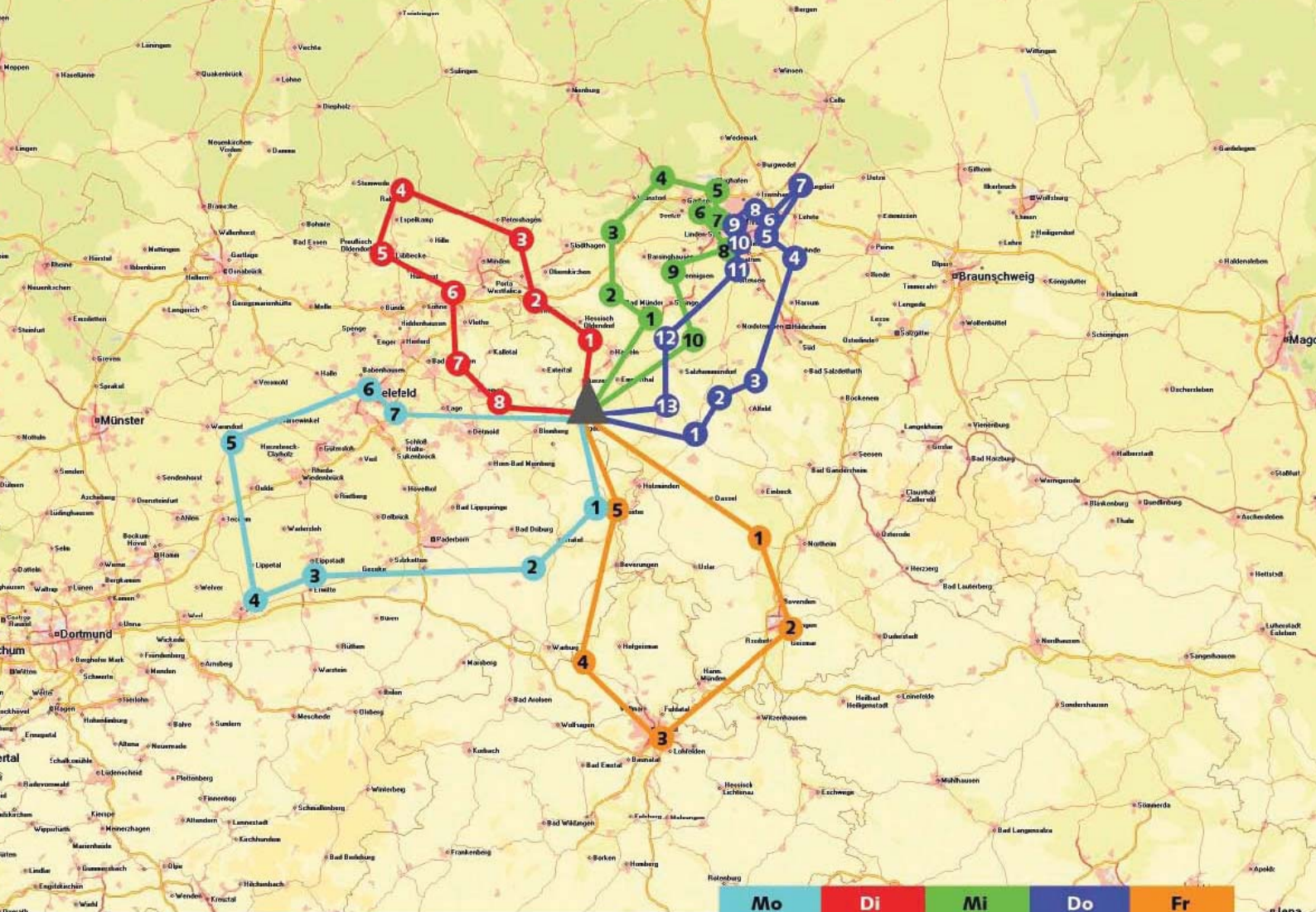
La pianificazione strategica viene utilizzata nel lungo periodo (fino ad 1 anno) per la stima del carico di lavoro e per la pianificazione delle risorse umane. La pianificazione operativa copre in genere un periodo di 4-12 settimane e ha come obiettivo l'organizzazione di un piano di visite per i vari agenti, con la possibilità di pianificare l'esatta sequenza delle visite.



Scenari alternativi

Con PTV Map&Market è possibile calcolare e confrontare rapidamente più scenari di pianificazione per giri di visita particolarmente complessi. Il calcolo è accelerato dal nuovo algoritmo di calcolo delle matrici delle distanze, appositamente sviluppato dalla PTV in collaborazione con l'Università di Karlsruhe (Karlsruher Institut für Technologie).





PTV Map&Market/Premium calcola una pianificazione efficiente dei giri di visita ai clienti tenendo in considerazione anche gli eventuali vincoli esistenti.

La pianificazione con PTV Map&Market Premium ti offre:

- Ottimizzazione del carico di lavoro per tutti gli agenti di vendita**
- Ottimizzazione dei tempi di guida nella pianificazione dei giri di visita**
- Allocazione ottimale dei clienti e delle zone**
- Rispetto di tutti i vincoli esistenti legati agli agenti e ai clienti**
(durata della visita, frequenza, orari di apertura, appuntamenti fissati o priorità, eventuali qualifiche, ore di lavoro e pernottamenti)
- Miglioramento del servizio ai clienti attraverso una realistica pianificazione dei viaggi e un aumento della puntualità**

Se i rappresentanti sul territorio spendono troppo tempo alla guida per andare da un cliente ad un altro, è utile utilizzare un sistema di pianificazione che permetta loro di ottimizzare il giro visite.

PTV Map&Market è un tool professionale che supporta le attività della forza vendita consentendo, a parità di numero di clienti visitati, un risparmio del 10% sui tempi di guida e quindi un incremento della loro efficacia.

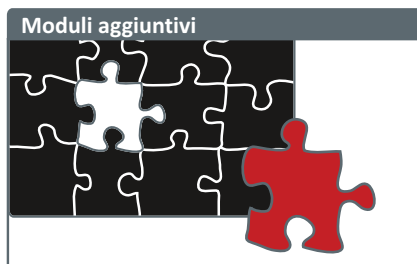
Thorsten Freck
Director Sales GeoManagement
PTV AG

Funzionalità aggiuntive per il tuo software di gestione della forza vendita

Integrazione di funzionalità aggiuntive

I PTV xServers sono la nuova generazione di componenti server basati unicamente su interfaccia standard Web Services (SOAP XML) per l'integrazione di funzionalità cartografiche in applicativi CRM e ERP.

I PTV xServers forniscono quindi ai reparti di vendita utili funzioni di pianificazione degli appuntamenti e dei giri di visita, perfettamente integrate nel sistema CRM e ERP già utilizzato.



Programmazione degli appuntamenti

Combinare gli appuntamenti già fissati con le nuove richieste dei clienti e con le ore di lavoro disponibili non è sempre facile. Con gli xServers la programmazione degli appuntamenti viene effettuata considerando gli eventuali vincoli esistenti presso un cliente, gli appuntamenti già fissati e la necessità di pernottamenti e pianifica una sequenza di visita ottimizzando percorso e tempo di viaggio. In breve tempo, gli agenti di vendita possono creare il proprio giro di visite giornaliero o anche pianificare il lavoro per le settimane successive.



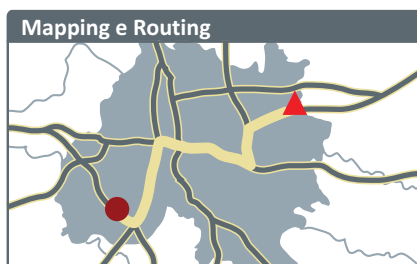
Segnalazione di appuntamenti

La segnalazione degli appuntamenti è un modulo che permette di riempire eventuali buchi nelle ore di lavoro. Su richiesta, viene elaborata una lista di possibili clienti da visitare perché vicini al percorso da fare o ricadenti entro una certa distanza dal punto in cui ci si trova. L'agente di vendita può così selezionare il cliente scelto e inserirlo nell'agenda e nel giro di visite.



Visualizzazione di mappe e calcolo di percorsi

Una mappa digitale integrata perfettamente in un software permette agli agenti di vendita di avere sempre a colpo d'occhio una visione d'insieme dei clienti e degli eventi sul territorio. Il calcolo del percorso inoltre garantisce il tragitto più breve da un appuntamento ad un altro, considerando anche il tempo di guida e la distanza.



Navigazione

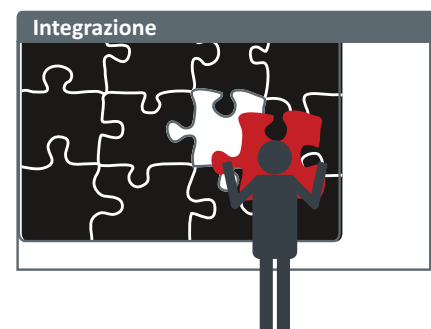
La TPS-PTV fornisce anche soluzioni per la navigazione satellitare che possono essere integrate all'interno di dispositivi hardware (Smartphone, Tablet PC, Notebook, etc.). La navigazione può essere integrata in applicativi CRM e ERP. Gli indirizzi dei clienti vengono così passati direttamente al sistema di navigazione.



Integrazione

La TPS-PTV vanta relazioni di lunga data con una rete di partner che hanno già integrato i componenti di sviluppo PTV xServers. Per i nuovi clienti questo si traduce in tempi brevi nello sviluppo del progetto di integrazione, in garanzia di un supporto affidabile e di una esperienza sul campo consolidata.

> Hai una domanda? Devi solo chiedere!



Servizi di consulenza per la pianificazione delle attività della forza vendita

Visualizzazione e analisi della tua forza vendita

La visualizzazione su una mappa e l'analisi territoriale della forza vendita sono il primo step per valutare l'organizzazione attuale della forza vendita. Consentono di identificare i potenziali miglioramenti e di implementare studi più accurati per la riorganizzazione e l'ottimizzazione.

Visualizzazione della forza vendita

- rappresentazione della forza vendita e delle allocazioni dei clienti in una tabella e sulla mappa digitale
- rappresentazione A/B/C dei clienti in una tabella e sulla mappa digitale
- analisi realistica del carico di lavoro attuale degli agenti, anche considerando il tempo di guida

Valutazione dei margini di miglioramento

- la tua forza vendita copre in modo efficace tutto il territorio?
- il carico di lavoro è equamente distribuito?
- quali clienti devono essere riallocati per ottimizzare il carico di lavoro e i tempi di guida?



Riorganizzazione e ottimizzazione della tua forza vendita

Tramite i nostri servizi di consulenza otterrete analisi dettagliate con scenari multipli e schemi decisionali.

Tutto viene analizzato e restituito nella massima chiarezza: l'impatto della pianificazione sul carico di lavoro, sui viaggi e sui costi dei rappresentanti.

Tutti i risultati ti offrono la possibilità di confrontare gli scenari pianificati con quelli attuali e quindi di migliorare, ove possibile, l'organizzazione del lavoro degli agenti.

Otterrai quindi un maggior livello di servizio ai clienti con costi minori.

- visualizzazione ed analisi della forza vendita
- ottimizzazione delle allocazioni dei clienti e delle zone in base alle tue specifiche
- rappresentazione su mappe digitali
- analisi dell'impatto sul carico di lavoro, sui giri di visita ai clienti e sui costi associati
- pianificazione di giri visita
- location planning
- calcolo e analisi di scenari alternativi

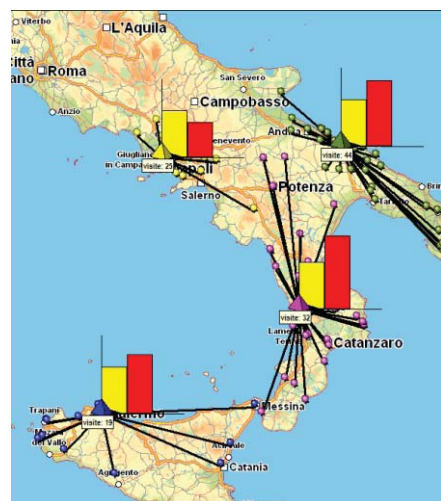




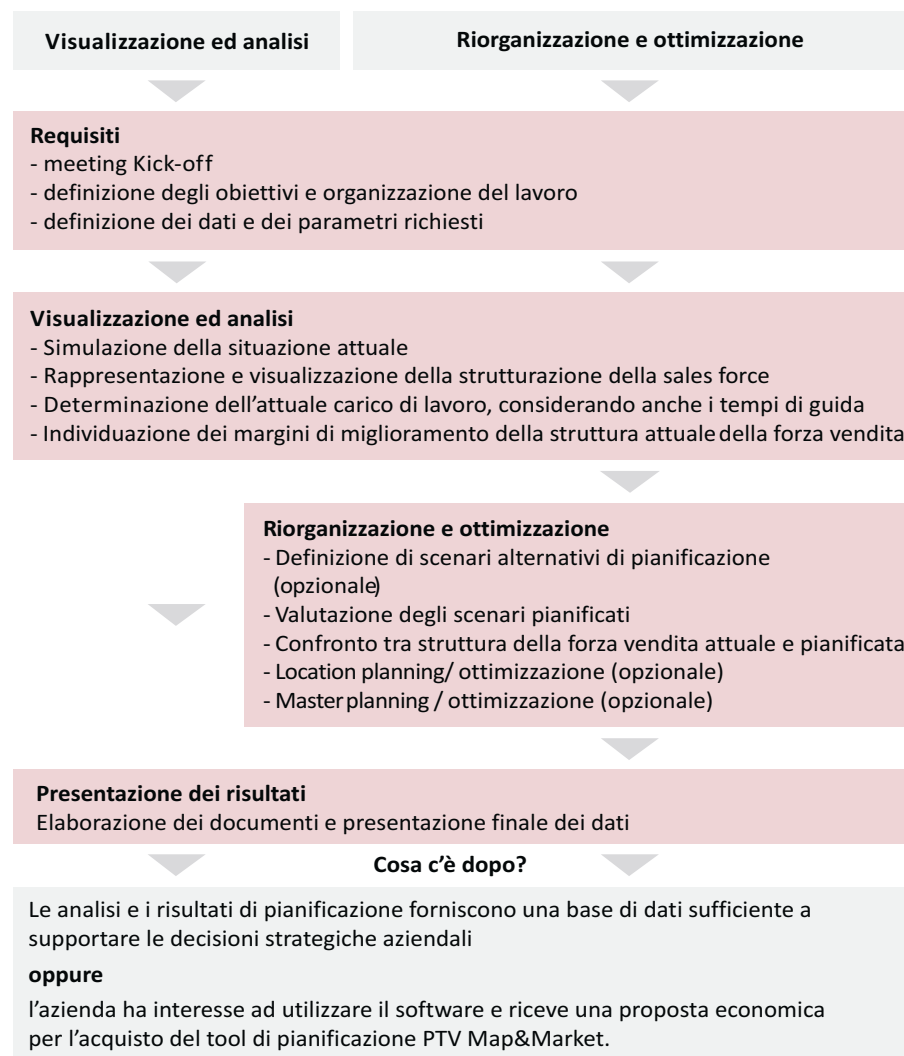
I vantaggi di un servizio di consulenza.

- > Potrai contare sulla decennale esperienza aziendale dei nostri consulenti.
- > Tutti i vantaggi del sistema di pianificazione PTV Map&Market saranno a tua disposizione
- > Non avrai la necessità di installare alcun software e di investire tempo e denaro in formazione e costi di licenza
- > Potrai avere una base affidabile per elaborare i futuri piani strategici dell'azienda.
- > Otterrai una chiara visione dello stato attuale delle aree di vendita
- > Non avrai la necessità di installare alcun software e di investire tempo e denaro in formazione e costi di licenza

I nostri servizi di consulenza in breve



Ottimizzazione delle aree di vendita.



Traffic Software
> **Logistics Software**
Transport Consulting

TPS-PTV
Perugia - Bologna - Milano

tel.: 800.25.35.15
e-mail: geomarketing@ptv.it
web: www.ptv.it

