

# Découvrir de nouvelles perspectives pour *illustrer* *le rendement* *réel des ventes*



*76% des directeurs commerciaux* du monde entier reconnaissent que la capacité à gérer le changement a plus d'importance qu'il y a cinq ans<sup>1</sup>

## Trop de décisions sont basées sur des rapports tactiques et sur l'instinct.

La plupart des entreprises ont des piles de rapports de vente couvrant des sujets tactiques comme les réservations, les taux de conclusion et les revenus. Mais ces rapports satisfont rarement les dirigeants qui recherchent des informations plus approfondies pour façonner la stratégie de l'entreprise

Par conséquent, l'équipe chargée de la rémunération reçoit constamment des demandes d'analyse ad hoc, ce qui l'oblige à collecter et à manipuler manuellement des données en dehors du système de rémunération de base, ce qui prend beaucoup de temps. Et le temps qu'ils terminent un projet, d'autres demandes sont arrivées.

Comme ces analyses ne fonctionnent pas ou ne sont pas fournies assez rapidement, les dirigeants prennent souvent des décisions en se basant sur leur intuition et sur ce qui a fonctionné dans le passé. Mais aussi intelligents et expérimentés que soient ces directeurs, leurs décisions seront toujours biaisées par leurs expériences personnelles et l'ensemble limité d'informations à leur disposition.

En d'autres termes, ils ne savent pas ce qu'ils ne savent pas. Et s'ils ne regardent jamais que dans le rétroviseur, ils ne seront pas capables de dépasser la nature tactique et "cassante" des ajustements de plans. Et cela signifie que l'équipe de rémunération sera toujours considérée comme un centre de coûts à faible valeur ajoutée, plutôt que comme un partenaire commercial stratégique.

En vous associant à Varicent, vous découvrirez de nouveaux leviers et dépasserez les performances passées.

*Voici comment...*

# Qu'y a-t-il à l'intérieur



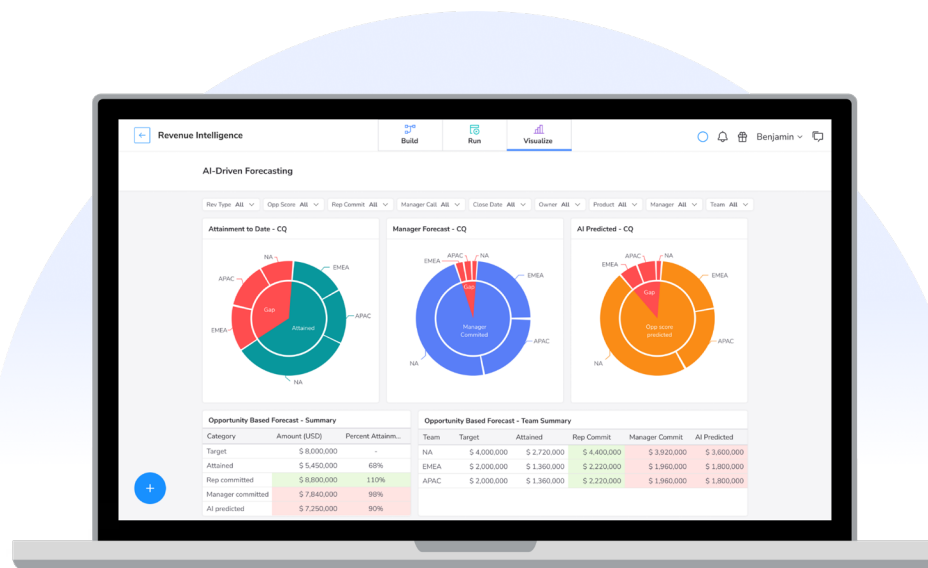
- 04** Trop de décisions sont basées sur des rapports tactiques et sur l'instinct.
- 05** Découvre la véritable histoire de votre culture de vente
- 06** Relier les incitations aux comportements et aux stratégies
- 07** Développer des connaissances avancer sans diplôme supérieur

## 04 Découvrez la véritable histoire de votre culture de vente

Votre force de vente est un groupe d'individus complexes, ce qui signifie que vous ne pouvez pas réduire votre analyse en un jeu de chiffres et vous fier uniquement aux métriques. L'intelligence augmentée (IA) de Varicent, vous découvrirez la véritable histoire de votre culture commerciale.

Grâce aux infographies et aux points de référence générés par les applications prédéfinies de Varicent, vous pouvez visualiser comment votre équipe se compare celle du secteur, identifier les facteurs d'attrition et élaborer des profils de vos meilleurs éléments.

Grâce à cette meilleure compréhension de votre équipe, vous pouvez améliorer les pratiques de recrutement, de rémunération et de promotion afin d'atteindre les objectifs des parties prenantes et les objectifs culturels tels que la diversité, l'inclusion et l'égalité - en prenant des mesures décisives pour acquérir et conserver les meilleurs éléments.



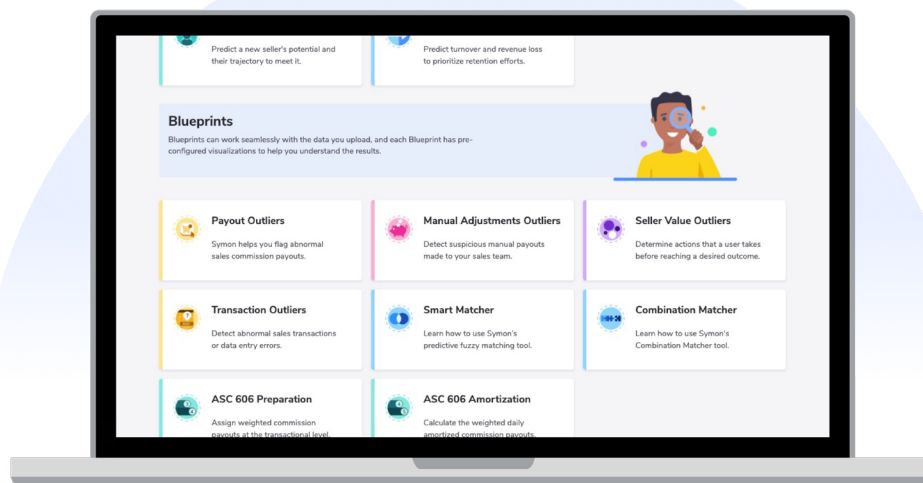
**Les infographies offrent à la fois une vue d'ensemble (par exemple, les prévisions de chiffre d'affaires) et des possibilités d'analyse approfondie (par exemple, les facteurs d'attrition), afin que vous puissiez prendre des mesures décisives.**

## 05 Relier les incitations aux comportements et aux stratégies

Il est difficile pour les entreprises d'évaluer l'efficacité des plans de rémunération, car même lorsqu'elles parviennent à rassembler les données nécessaires, celles-ci illustrent rarement le véritable rendement des ventes. Avec Varicent AI, vous ferez le lien entre les primes, les comportements de vente et les stratégies commerciales.

En transformant vos données en plans (c'est-à-dire en modèles de données et d'analyse), vous êtes en mesure de modéliser des modèles, d'identifier les lacunes et de prévoir les résultats. Par exemple, vous pouvez trouver des écarts entre la rémunération et les recettes, prédire la rapidité de la montée en puissance d'un nouveau vendeur ou découvrir des points chauds, tels qu'une actualisation excessive.

Cela signifie que vous pouvez enfin évaluer le rendement réel des ventes, ce qui est essentiel pour que les incitations restent alignées sur les performances de vente et les objectifs commerciaux au fil du temps.



**Les modèles sont imprégnés de deux décennies de meilleures pratiques de Varicent, mais vous pouvez les modifier en fonction de vos besoins**

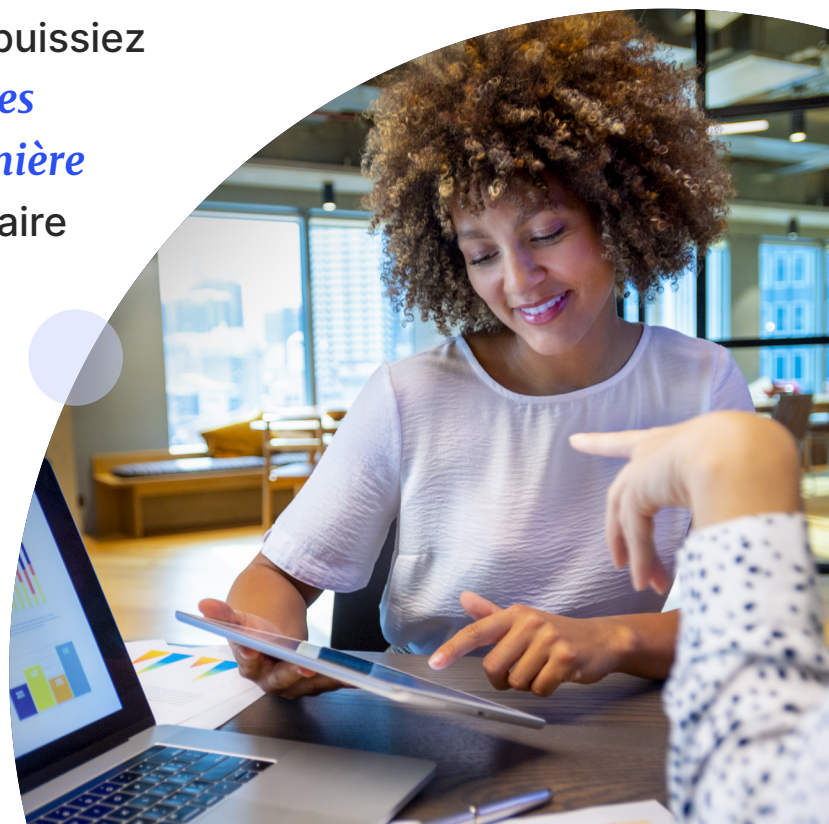
## 06 Développer des connaissances avancées sans diplôme supérieur

Les administrateurs informatiques n'ont généralement pas l'expertise en science des données nécessaire pour créer des analyses partant de zéro. Avec Varicent AI, vous développerez des informations avancées propres à votre activité, sans avoir besoin d'un diplôme supérieur.

Vous utiliserez un banc d'essai et des formulaires de science des données conviviaux pour construire des analyses avancées et des modèles prédictifs en réponse à toute demande d'information ad hoc. Et grâce aux API, vous pourrez enrichir vos données de vente avec des sources de données externes pour identifier de nouvelles perspectives, en faisant évoluer vos capacités d'analyse en fonction de l'évolution de l'entreprise et du marché.

En conséquence, vous serez en mesure de mieux comprendre les forces et les faiblesses de votre équipe et la façon dont chacune d'entre elles influe sur des résultats commerciaux spécifiques.

**Varicent AI** soutient l'analyste citoyen grâce à des fonctionnalités telles que des API, des formulaires et un module complémentaire Excel, afin que vous puissiez manipuler vos *données rapidement et de manière rentable*, sans avoir à faire appel à un informaticien ou un scientifique des données.



# 07 Si vous vous fiez trop au résultats passés pour évaluer la conception des plans, vous risquez de passer et d'occasions de générer des résultats commerciaux futurs.

Avec Varicent ICM, vous utiliserez des applications alimentées par l'IA, des plans et un banc d'analyse avancé pour découvrir de nouveaux leviers et dépasser les performances passées. Par conséquent, vous allez :



### Identifier

les points berçants sur lesquels vous devez vous concentrer pour augmenter le plan efficacité



### Éviter

le renouvellement des vendeurs et les perturbations, les coûts de formation et les opportunités perdues qui y sont associés



### Mieux

illustrer e maximiser le rendement réel des ventes rendement au fil du temps

Nous pouvons désormais personnaliser nos programmes de commissions pour différents produits, secteurs et zones géographiques encourageant nos vendeurs réaliser des ventes qu' ils n'auraient peut-être même pas envisagées auparavant

— Elizabeth Evans, directrice de la compensation des ventes, United Rentas

[En savoir plus aujourd'hui](#)



<sup>1</sup> "The LinkedIn State of Sales Report 2020: United States Edition," LinkedIn, 2020.

## À propos de Varicent™

Varicent est le principal fournisseur de logiciels innovants de gestion de la performance des ventes, dont l'objectif est d'aider les entreprises à planifier, exploiter et rémunérer pour stimuler la performance et la croissance des ventes. Avec une suite complète de solutions permettant une planification plus intelligente des territoires et des quotas, des opérations efficaces de lead-to-revenue, et le moyen le plus rapide et le plus souple de payer les vendeurs avec précision et dans les délais, Varicent est la solution SPM de confiance pour les clients du monde entier. Varicent associe une puissante technologie SPM à sa plateforme alimentée par l'intelligence augmentée pour permettre aux clients de voir et de traiter rapidement et facilement les tendances de vente, les zones à problèmes et les opportunités en prédisant les résultats et en prescrivant des actions pour optimiser les revenus.



Varicent, Varicent Software, Symon.AI et Lead to Revenue sont des marques ou des marques déposées de Varicent aux États-Unis, au Canada et dans d'autres pays..