

The logo for KING, featuring the word "KING" in a stylized, white, sans-serif font. The letters are bold and modern, with a slight shadow effect. The background is a solid blue color with a subtle, low-poly geometric pattern of white lines.

Quota Management



QUOTA MANAGEMENT

La planificación de Cuota es una parte esencial en la gestión del Área de Gestión Comercial o Administración de Ventas.

Las funciones relevantes son:



Asignar una cuota target por producto, resultado que surge del proceso de S&OP



Importar reales con mayor nivel de detalle ejemplo: producto, cliente y vendedor + equipo de ventas para usarlo como llave de distribución del target de alto nivel o cuota total producto (*breakdown*)



Calcular la distribución de acuerdo a distintos métodos: histórico lineal, histórico lineal ponderado, estacionalidad, mínimos cuadrados



Valorizar el forecast de ventas por canal y cliente o grupo de cliente



Ajustes top – down de ventas desde Dirección de Ventas hacia equipos de ventas



Reportes de gestión con la cuota detallada para que las Direcciones de Ventas y Marketing puedan hacer el seguimiento regular



QUOTA MANAGEMENT

Proporciona un entorno completo de planeación, análisis y reporte para el cálculo de cuota de venta toda la compañía.

Da soporte a un amplio rango de requerimientos del negocio

- ✓ Reduce los ciclos de planeación y de reportes de días a minutos
- ✓ Proporciona una vista consolidada por total empresa, unidad de negocio, familia de productos, gerencias, vendedores o incluso por cliente.
- ✓ Permite escenarios personalizados con tiempos de respuesta de “qué pasa si” extremadamente rápidos, cambiando supuestos como ser volúmenes, campañas de marketing, target, etc.
- ✓ Permite una planeación sin intervención de TI de forma rápida y eficiente donde la herramienta es totalmente administrada por el usuario de administración de ventas.
- ✓ Los responsables de administración de ventas pueden cambiar los valores de entrada y recalcularlos en tiempo real.