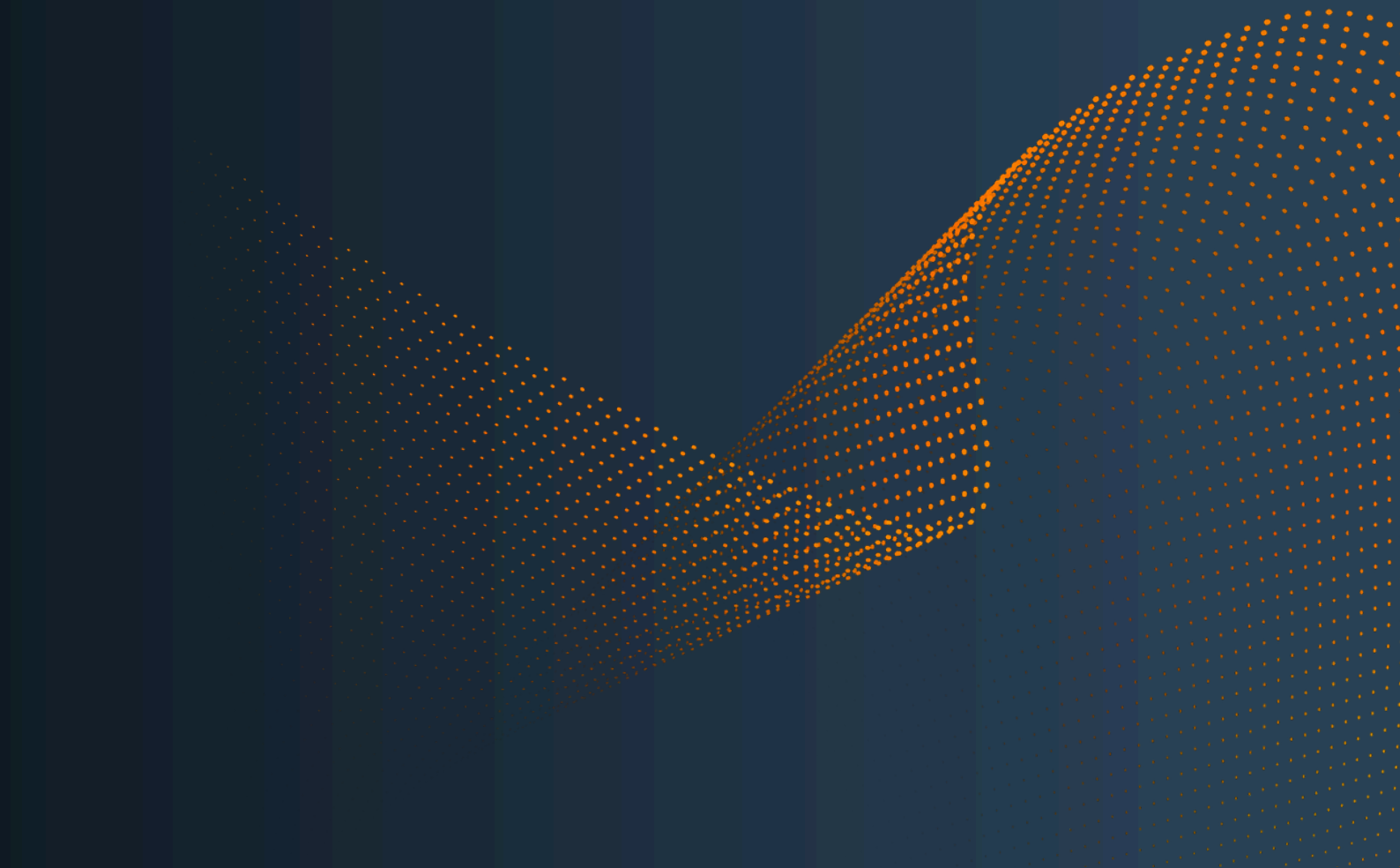
Sinte

Sales Force Evaluation

Oltre il fatturato: il vero merito di ogni agente



Per valutare bene, prima livella il campo

Il miglior agente non è sempre quello che fattura di più.

La maggior parte delle aziende valuta la forza vendita guardando fatturato e margine. Ma due agenti con lo stesso risultato possono avere meriti molto diversi, se uno opera in un territorio più favorevole o con un portafoglio clienti più semplice da sviluppare. Sales Force Evaluation isola il reale contributo di ciascun agente, fornendo indicatori di performance bilanciati scientificamente in base alle condizioni di contesto favorevoli e sfavorevoli in cui opera.

LE SFIDE PER LE PMI

- **Dati di vendita non confrontabili**: agenti diversi operano in zone e con clienti differenti, orientando vendibilità e marginalità.
- **Strumenti di BI potenti ma "ciechi"**: una dashboard avanzata non basta se il dato confrontabile non esiste nella base dati.
- **Difficoltà nell'indagare in profondità**: mancano strumenti per analizzare sottoinsiemi di agenti, clienti, prodotti o aree.

FALSI MITI

> *"Chi fattura di più è il miglior agente"*

> *"Con un buon software di data visualization vediamo già chi va bene e chi no"*

> *"Confrontare agenti che lavorano in contesti diversi non è davvero possibile"*

OVERVIEW DEL PRODOTTO

Sales Force Evaluation isola il vero merito di ogni agente: analizza i dati di vendita esistenti, li arricchisce con informazioni di contesto e restituisce una mappa interattiva, sempre confrontabile e indagabile in profondità.

Il vero merito
ogni agente a parità di condizioni

Le condizioni di contesto
quali fattori avvantaggiano o penalizzano ciascun agente

L'evoluzione nel tempo
l'andamento normalizzato di ogni agente anno su anno



Mappa a colpo d'occhio gli indicatori selezionati ribilanciati



Bilancia le condizioni di contesto: tutti sullo stesso piano



Clusterizza clienti, aree e prodotti



Confronta l'andamento di ogni agente anno su anno



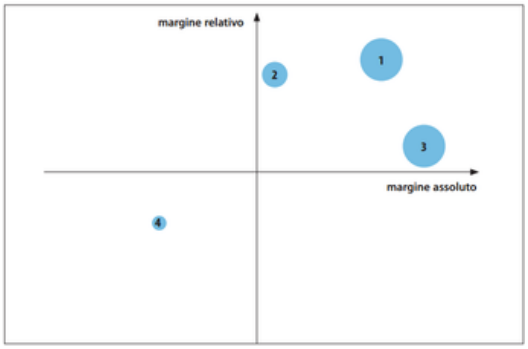
Consente viste personalizzate per agenti, prodotti, clienti, aree



Offre viste interattive per l'indagine verticale

Una mappa intuitiva per visualizzare i risultati

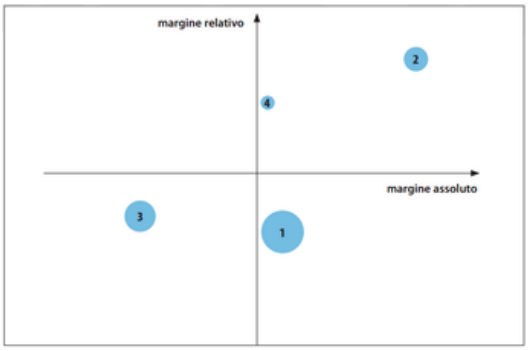
Il grafico cartesiano posiziona ogni agente in base agli indicatori, ad esempio margine assoluto (ascisse) e margine relativo (ordinate), centrato sulla media della forza vendita. Più l'agente si colloca in alto a destra, migliori sono le sue performance; la dimensione del pallino rappresenta il fatturato complessivo.



Mappa tradizionale: l'agente 1 eccelle su entrambi i margini; il 4 appare in difficoltà su entrambe le dimensioni.

..con condizioni di contesto finalmente bilanciate

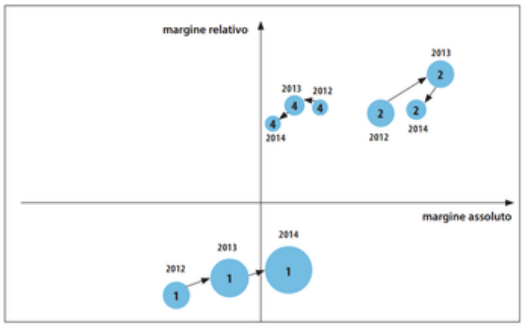
Il modello statistico rielabora la posizione di ciascun agente tenendo conto delle condizioni di contesto in cui opera - zona, tipologia di clienti, mix di prodotti - riconoscendo chi lavora in condizioni sfavorevoli e ridimensionando chi è agevolato da condizioni premianti.



Mappa rielaborata: il modello rivela che 1 e 3 erano avvantaggiati dal contesto, mentre il 4 lavorava in condizioni sfavorevoli e merita attenzione.

L'andamento nel tempo, a colpo d'occhio

Per ogni anno l'agente è rappresentato da un nuovo data point, riposizionato in base all'andamento globale di quell'anno. La sequenza che emerge nel tempo offre al management una visione chiara dell'andamento di ciascun agente rispetto all'intera forza vendita, in base anche all'andamento complessivo dell'anno. In questo modo anche periodi di crisi non compromettono un'analisi obiettiva delle performance. Sales Force Evaluation fornisce la base per decisioni più informate su incentivazione, sviluppo e allocazione delle risorse.



Il metodo non si ferma agli agenti. La stessa mappa può essere applicata con la stessa efficacia anche alle insegne clienti (es. Auchan, Gigante) e ai gruppi di prodotto, individuando quali catene generano valore reale al netto del potere negoziale, e quali linee di prodotto performano al netto delle condizioni di mercato.

IL VALORE PER LA TUA AZIENDA

- **Valutazioni eque**: ogni agente viene confrontato a parità di condizioni, non solo sul fatturato grezzo.
- **Decisioni più solide**: dati oggettivi e confrontabili su cui fondare scelte di incentivazione, sviluppo e allocazione delle risorse commerciali.
- **Visione estesa al business**: la stessa metodologia si applica ad agenti, insegne clienti e gruppi di prodotto.

Le funzionalità giuste per ogni rete vendita

Richiedi una demo!

Features Matrice comparativa delle versioni	Smart	Premium
Mappatura delle performance (margine assoluto/ relativo/fatturato)	v	v
Compensazione statistica del contesto	v	v
Vista andamento storico multi-anno	v	v
Clusterizzazione clienti per tipologia e fatturato		v
Clusterizzazione aree geografiche		v
Clusterizzazione prodotti		v
Selezione interattiva di agenti/clienti/prodotti/aree		v
Estensione analisi a insegne clienti		v
Estensione analisi a gruppi di prodotto		v

WORKFLOW

Sales Force Evaluation acquisisce i dati di vendita dal gestionale, li integra con le informazioni di contesto relative ad aree, clienti e prodotti e applica un modello statistico di compensazione. Il risultato è un sistema di mappe interattive che confrontano gli agenti a parità di condizioni, consentendo analisi dinamiche per clienti, prodotti, aree e periodi storici.



Perché scegliere Sinte

La scienza dei dati al servizio delle aziende

Sinte sviluppa business software basati su modelli statistici avanzati e algoritmi di AI.
Dal 1999, trasformiamo i dati in strumenti decisionali concreti che potenziano le strategie aziendali e la gestione operativa. Cosa possiamo fare per il tuo business?
Ti aiutiamo a sviluppare forecast, ottimizzare investimenti, analizzare il mercato in profondità, automatizzare processi, personalizzare esperienze, intercettare cambiamenti.
E molto altro.

Focus sul business

Da oltre 25 anni dialoghiamo con le aziende e comprendiamo la necessità di bilanciare azioni immediate e strategie a lungo termine e l'importanza di misurare i risultati. Le nostre piattaforme si integrano con sistemi esistenti – SDI, gestionali, CRM, software contabili – e sono progettate per supportare management e team operativi nella gestione quotidiana e nella pianificazione strategica.

Avanguardia tecnologica

Sinte sviluppa soluzioni basate su Intelligenza Artificiale, machine learning e modelli predittivi proprietari. Investiamo costantemente in ricerca e sviluppo per garantire piattaforme evolute, scalabili e integrate con gli ecosistemi tecnologici dei clienti.

Personalizzazione intelligente

Costruiamo su framework solidi e testati, adattando ogni soluzione alle specifiche esigenze del cliente. Quando necessario, sviluppiamo codice ad hoc per modificare librerie, software o modelli, selezionando sempre la tecnologia più adatta al contesto e agli obiettivi del progetto.

Rigore scientifico

Alla base di ogni progetto c'è un approccio metodologico solido, costruito su competenze statistiche e matematiche avanzate. Collaboriamo con il mondo accademico e integriamo modelli validati scientificamente nei nostri sistemi, assicurando coerenza, affidabilità e misurabilità dei risultati.

Certificazioni e Conformità

Sinte è certificata secondo la norma ISO/IEC 27001 e garantisce piena conformità alla Direttiva NIS2, al GDPR e al Modello Organizzativo 231.

Trusted by

www.sinte.net
info@sinte.net

(+39) 039 200.59.60

Via Monte Grappa 4
20900 Monza (MB) - Italia