



Plataforma Placcar

Gerenciamento do
Desempenho de
Vendas (GDV)





Gerenciamento do Desempenho de Vendas (GDV)

Empresas de qualquer segmento necessitam aumentar a eficiência e produtividade de suas equipes e squads para se manterem competitivas e aumentarem sua presença no mercado.

Alguns Desafios das Empresas

- Apurar indicadores de desempenho (KRs) de cada pessoa, independentemente se estão trabalhando em **home office** ou nos escritórios da empresa.
- Criar e gerenciar programas de incentivo e de campanhas de vendas conectados aos indicadores de desempenho (KPIs/KRs) das pessoas e parceiros.
- Gerenciar a remuneração variável de empregados e parceiros externos.

De acordo com o Gartner, Inc., nos EUA, 81% dos líderes de RH querem mudar o sistema de gerenciamento de desempenho de suas organizações para aumentar a utilidade e obter melhores resultados comerciais.

Plataforma Placcar | Gerenciamento do Desempenho de Vendas (GDV)

Conecte pessoas, dados e objetivos. Forneça informações, dicas e análises em tempo real em todos os cantos da organização. Monitore e otimize os resultados necessários para atingir as metas e objetivos organizacionais (OKRs).



Gerenciamento do Desempenho (GD)

- Gerenciamento do Desempenho & Produtividade.
- Mensagens com Orientações para as pessoas a fim de apoiá-las na entrega das metas e objetivos estratégicos (OKRs).

Aumente o desempenho da força de trabalho de sua Organização.

Gerenciamento da Performance de Vendas (GPV)

- Gerenciamento da Remuneração de Incentivo (GRI).
- Gerenciamento de Campanhas de Incentivo / Vendas (GCI).

Crie e gerencie programas de remuneração variável e de campanhas de incentivo ou de vendas.

Porque Empresas utilizam a Plataforma Placcar?

- Para apoiar gestores, funcionários em geral, distribuidores e representantes de vendas a entregarem suas metas e objetivos estratégicos (OKRs).
- Para o gerenciamento da remuneração de incentivo (ex.: comissões e remunerações variáveis).
- Para o gerenciamento de campanhas de incentivo ou de vendas.
- Para comunicar claramente os objetivos da Empresa (OKRs), campanhas de vendas, etc para todos, incentivando a dedicação de funcionários e parceiros externos.

Gerenciamento da Comunicação Institucional (GCI)

- Broadcasting para viabilizar a comunicação institucional ágil.
- Gerenciamento do Nível de Engajamento das Equipes (Squads) e Parceiros Externos.

Melhore a comunicação com seus colaboradores.

Segundo pesquisa do Gartner Group, Inc., nos EUA, empresas em que a utilidade dos Sistemas de Gerenciamento do Desempenho é alta:

- a quantidade de funcionários com alto desempenho é cerca de 7% maior
- o desempenho da força de trabalho em média é 24% maior
- o engajamento dos funcionários é cerca de 14% maior

Contributor: [RJ Cheremond](#) | Gartner-Nov.15, 2019





Placcar Plataforma

Sales Performance
Management (SPM)





Sales Performance Management (SPM)

Companies in any segment need to increase the efficiency and productivity of their teams or squads in order to remain competitive and increase their presence in the market.



Some Business Challenge

- Check performance indicators (KRs) of each person, regardless of whether they are working in the home office or in the company's offices.
- Create and manage incentive programs and sales campaigns connected to the performance indicators (KRs) of people and external partners.
- Manage the incentive compensation of employees and external partners.

According to Gartner, Inc., in the U.S., 81% of HR leaders want to change their organizations' performance management system to increase utility and achieve better business results.

Placcar Platform | Sales Performance Management (SPM)

Connect people, data, and goals. Provide real-time information, tips, and analytics in every corner of your organization. Monitor and optimize the results needed to achieve organizational goals and objectives (OKRs).



Why do companies use the Placcar Platform?

- To support managers, employees in general, distributors and sales representatives to deliver their goals and strategic objectives (OKRs).
- For the management of incentive compensation (e.g. variable compensation).
- For the management of incentive or sales campaigns.
- To clearly communicate the Company's objectives (OKRs), sales campaigns, etc. to everyone, encouraging the dedication of employees and external partners.

Performance Management (PM)

- Performance & Productivity Management.
- Messages with Guidelines for people to support them in delivering goals and strategic objectives (OKRs).

Increase your Organization's workforce performance.

Sales Performance Management (GPV)

- Incentive Compensation Management (ICM).
- Management of Incentive or Sales Campaigns (ISM).

Create and manage variable compensation programs and incentive or sales campaigns.

Management of Institutional Communication (GCI)

- Broadcasting to enable agile institutional communication.
- Management of the Level of Engagement of Teams (Squads) and External Partners.

Improve communication with your employees.

According to research by Gartner Group, Inc., in the USA, companies where the usefulness of Performance Management (PM) Systems is high:

- the number of employees with high performance is about 7% higher
- workforce performance on average is 24% higher
- employee engagement is about 14% higher

Contributor: [RJ Cheremond](#) | Gartner-Nov.15, 2019

