

# CASO DE ESTUDIO



**VODAFONE** hace de su sistema de compensación e incentivos una herramienta flexible, optimizada y multiplataforma

Cada vez es más frecuente que las empresas revisen sus sistemas y herramientas de gestión de personas. Un sistema de incentivos comerciales bien integrado y gestionado, ha mostrado ser una palanca de cambio muy potente para hacer crecer las ventas, tanto que puede llegar a convertirse en una ventaja competitiva. Sin embargo, lograr un diseño efectivo y que además sea fácil de gestionar no siempre es sencillo. En este caso, el principal hándicap al que hacía frente Vodafone era que **trabajaban con una versión de SAP Sales Cloud que ya no tenía soporte y la arquitectura residía en la infraestructura de Vodafone.**



Conoce nuestra experiencia de la mano de nuestros clientes



**FLEXIBLE**



**ÁGIL**



**MULTIPLATAFORMA**



## Sabías que...

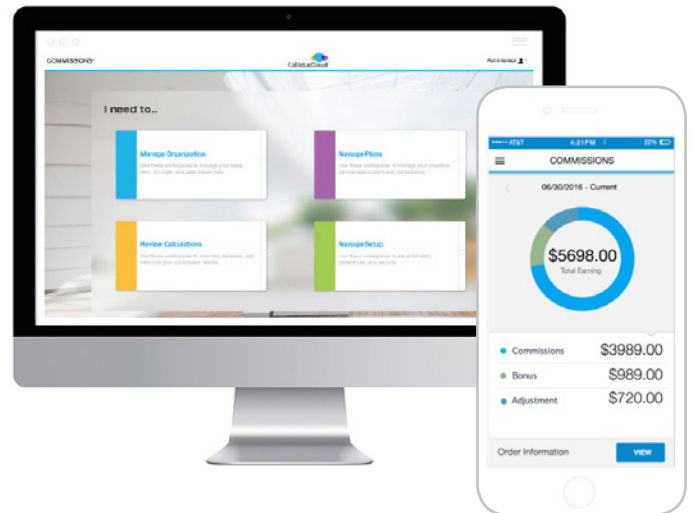
SAP Sales Cloud es el SaaS N°1 en el mercado mundial

Procesos de 18 horas  
**en solo 1 hora**



## GESTIÓN DE INCIDENCIAS FLEXIBLE, ÁGIL Y MULTIPLATAFORMA

Partiendo de esta premisa, y trabajando junto al equipo de Vodafone, identificamos los principales retos a conseguir en este proyecto: **disminuir el número de cálculos** originados por un número excesivo de elementos a valorar, disminuir los **tiempos de proceso**, lograr una **herramienta flexible**, actualizar el producto a un **SaaS en la nube** y continuar con el soporte del fabricante, **permitir el uso en movilidad** y, sin duda, ofrecer una **experiencia de usuario renovada** a los tiempos actuales. En definitiva, nuestro objetivo era **renovar la gestión de incidencias hacia una solución más versátil y adaptada a sus necesidades**.



## LA SOLUCIÓN LÍDER PARA UNA COMPAÑÍA LIDER

En este contexto identificamos la **solución SAP Sales Cloud** como una muy buena opción para las necesidades de Vodafone. El siguiente paso fue entonces comenzar con la **migración a Sap Sales Cloud en la nube** ya que Vodafone venía de usar la aplicación "on premise". El reto era también integrar esta solución sin que la actividad y procesos de nuestro cliente parasen.

### COMPENSATION PROCESS



## MENOS INCIDENCIAS GRACIAS A UN SISTEMA DE REPORTING DINÁMICO

Con la integración de SAP Sales Cloud no solo conseguimos una gestión ágil, flexible y con posibilidad de uso en varias plataformas. Conseguimos también tener una **trazabilidad total de los procesos** de gestión de incentivos, lo que permite **disminuir el número de reclamaciones** a gestionar ya que la información se muestra detallada y por ello es más fácil comprenderla. Además, la nueva lógica del software **permite cerrar automáticamente aquellas incidencias que el sistema no admite**.

En definitiva, Vodafone cuenta ahora con un **sistema de reporting dinámico** lo que permite a sus **más de 6 mil comerciales** navegar (gracias a la aplicación de Web Intelligence), conocer en detalle sus compensaciones y generar reclamaciones desde el propio informe, todo ello almacenando la información en la nube.