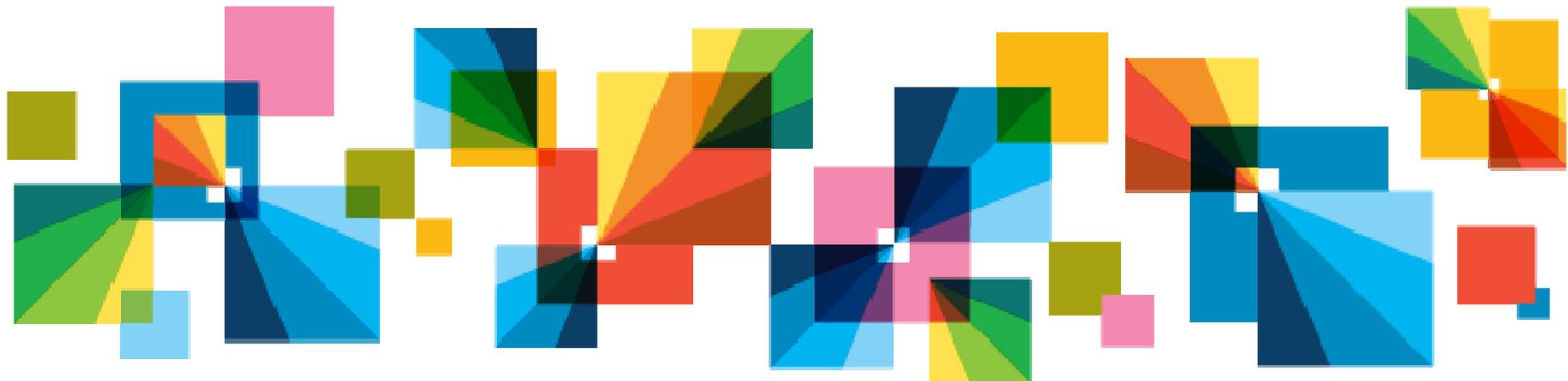


Li Ming SHE  
Cognos FSR & Varicent Application Specialist  
Products & Technology Experts Team  
IBM Business Analytics - Performance Management

# Varicent : Sales Performance Management

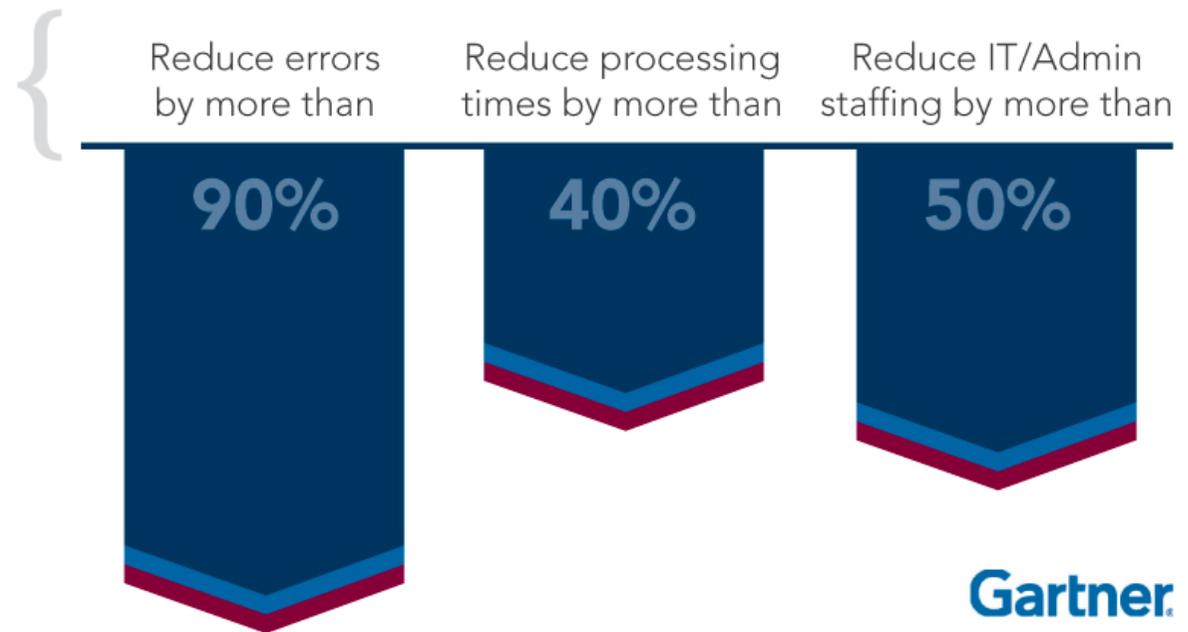


# Pourquoi le Pilotage de la Performance Commerciale ?



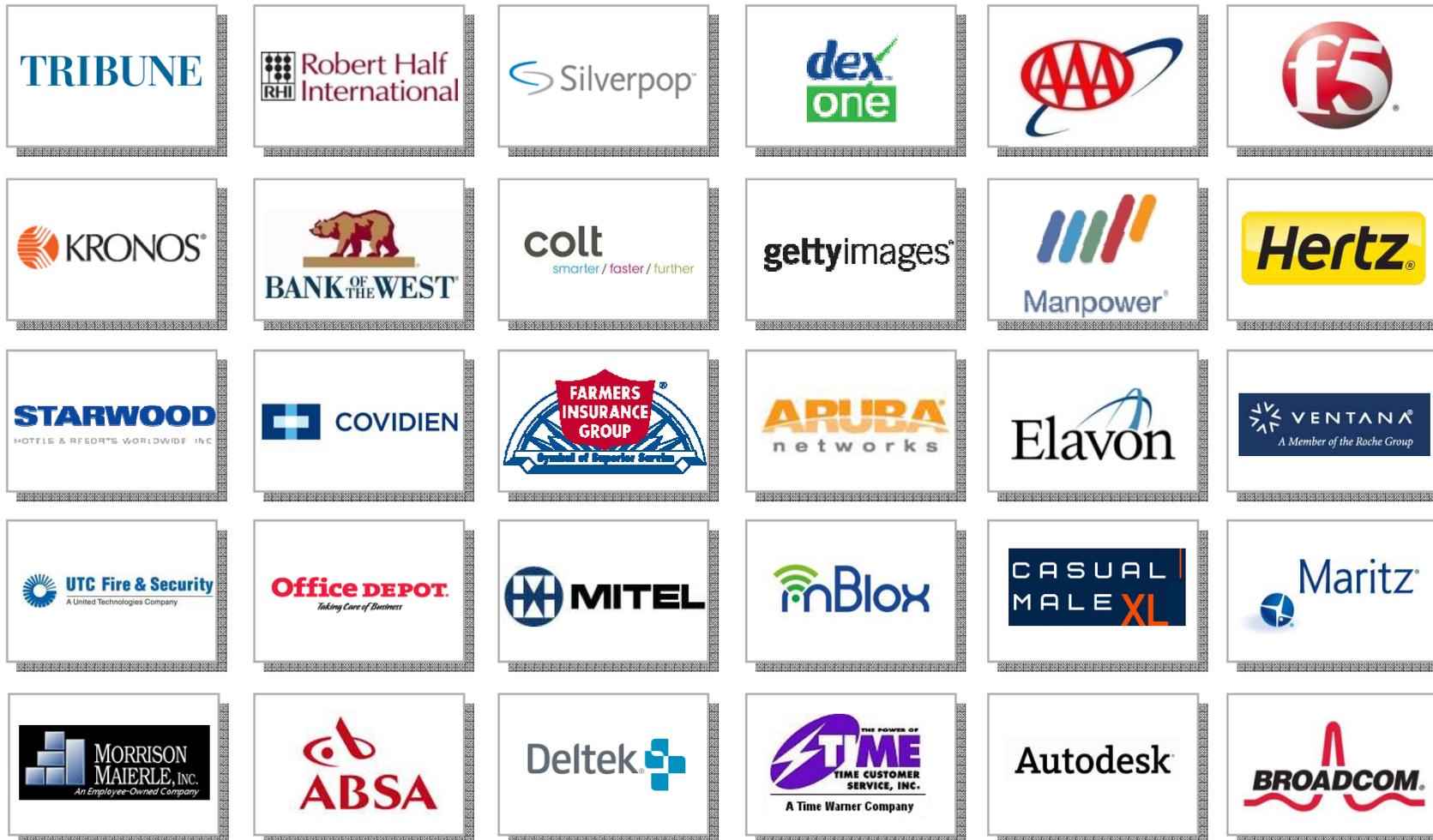
# Gartner sur l'Adoption de la Technologie GPC

Organizations adopting  
SPM technologies



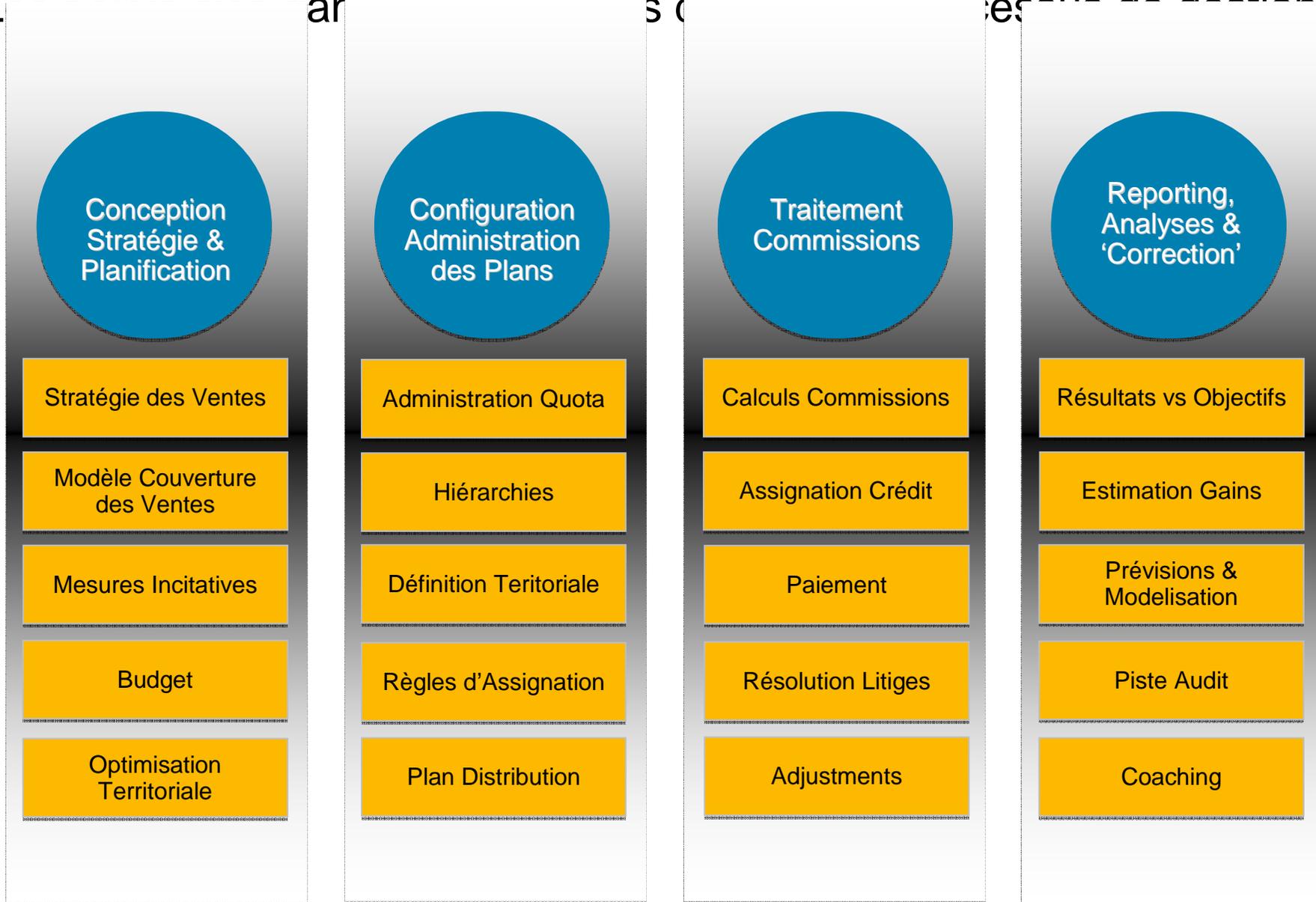
Source: Gartner paper "Sales Incentive Compensation Management Achieves Operational Benefits, but Must Focus on Strategic Value"

# De grands clients ont choisi IBM/Varicent pour leur PPC



# Pilotage de la Performance Commerciale

Les points clés de l'architecture des données et des processus de gestion



# Pilotage de la Performance Commerciale

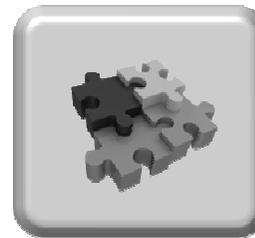


# Pourquoi Varicent Apporte Rapidement de la Valeur ?



## Orienté Utilisateurs

Configuration vs. code  
Approche Visuelle par Flux



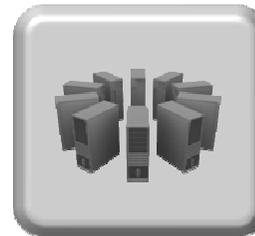
## Produit Intégré

Moteur de Calcul, ETL,  
Workflow, Reporting, etc.  
Coût Acquisition Faible



## Flexibilité

Commission, MPO, etc.  
Réponse Besoins Changeants  
Modèle de Données Flexible



## Performance & Evolutivité

Conçu pour des gros volumes  
de transactions  
Imports, calculs, etc.



# Démonstration