


 La Consigliera
di parità provinciale

Premio Donna Innovazione Piemonte (7.500 €)

PROGETTO	TOPSOLUTION Incentivi alle vendite
SETTORE DI APPLICAZIONE	ICT per servizi alle aziende
DESCRIZIONE TEAM	Paolo Andruetto – Consulente aziendale nei settori informatico e risorse umane Bruno Porchietto – Dir. Generale e marketing in multinazionali del largo consumo Roberta Balestrino – Docente di Informatica e esperto in comunicazione Paola Panzani – Imprenditrice e gestore di attività commerciale Cristina Rahoveanu – Esperta in gestione fornitori e customer service
SINTESI del PROGETTO	Il progetto imprenditoriale <i>TopSolution Incentivi</i> offre alle piccole medie imprese la possibilità di migliorare l'efficienza della forza vendita interna ed esterna attraverso un programma di incentivi non-cash da integrare ai tradizionali sistemi di incentivazione in denaro. Il sistema è sviluppato su una piattaforma web-based che consente, in tempo reale, il monitoraggio delle vendite e del raggiungimento degli obiettivi commerciali, l'attribuzione di punti progressiva e il riscatto immediato dei premi su un catalogo online.
APPLICAZIONI	Il mercato potenziale di TopSolution è costituito da qualsiasi impresa che venda i propri prodotti attraverso una rete di vendita diretta, attraverso distributori o concessionari esterni. Inoltre, il programma è sviluppato in tre livelli differenti al fine di poter soddisfare le esigenze del maggior numero possibile di tipologie aziendali, dalla piccola impresa alla grande.
ELEMENTI INNOVATIVI VANTAGGI rispetto ad altri prodotti simili già sul mercato	Il programma di incentivazione proposto non ha equivalenti nel mercato in questo momento, trattandosi di un'innovazione mai applicata nel mercato dell'incentivazione commerciale. La piattaforma è totalmente personalizzabile, in grado di integrarsi con i sistemi gestionali esistenti e offre la possibilità di accedere alle informazioni del programma e dei risultati ottenuti in tempo reale e con l'utilizzo della tecnologia mobile. Il sistema può essere cambiato o integrato in qualsiasi momento, assicurando una gestione degli incentivi sempre adeguata alle necessità del momento dell'azienda cliente, che variano in funzione dei risultati ottenuti. Tale flessibilità, senza precedenti nei programmi di incentivazione, garantisce al cliente la massimizzazione del ROI del progetto.
CURIOSITÀ	Al fine di adattare il programma di incentivi alla situazione economica attuale, il catalogo premi è stato integrato con un'offerta di servizi che possono risultare, in questo particolare momento, più attrattivi dei beni in natura: quote assicurative, piani pensione o di accumulo. Si tratta anche in questo caso di un'innovazione assoluta in questo settore di attività.