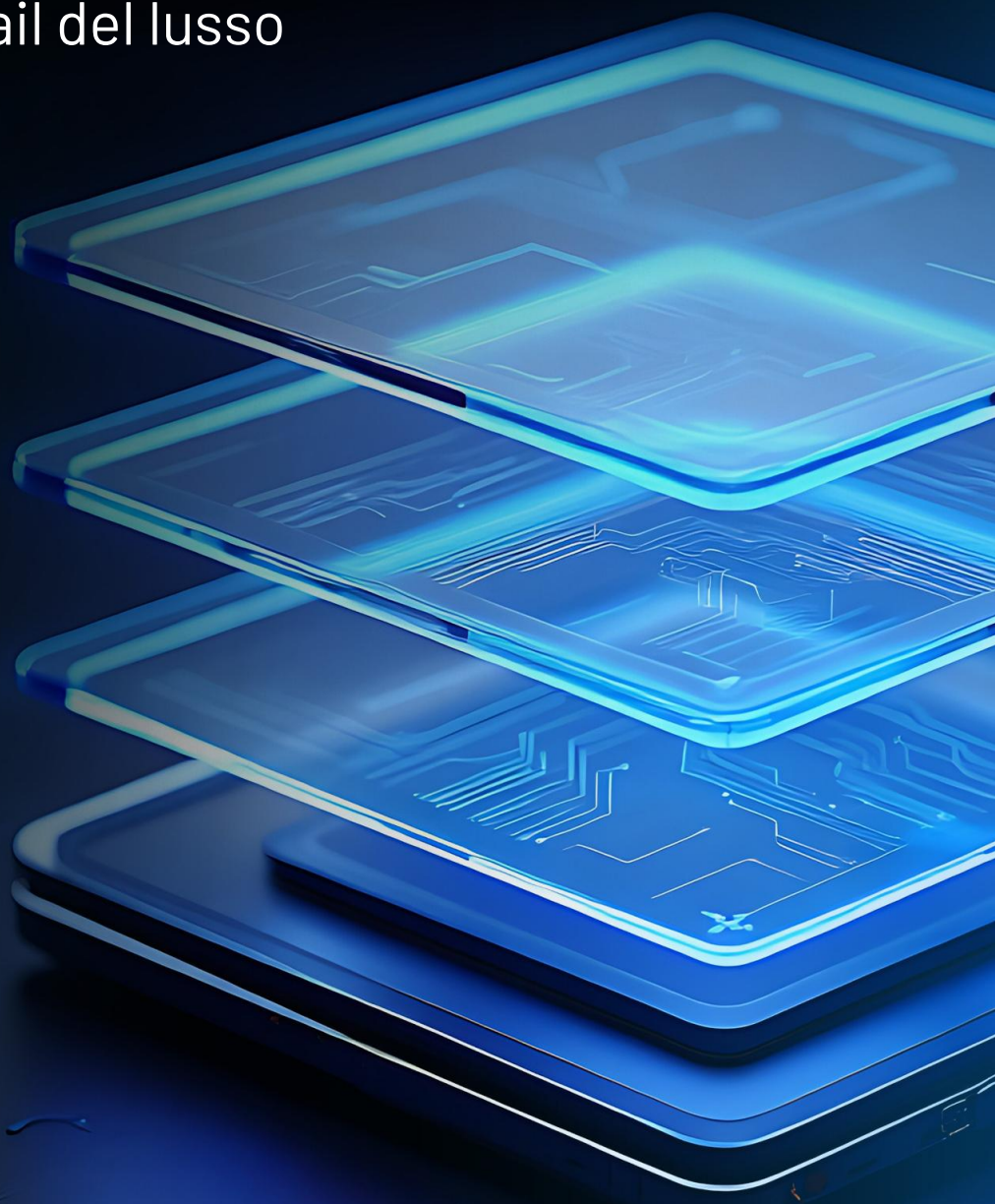
Vulki by Akeron

USE CASE

FASHION & LUXURY

Persone, boutique, performance: gestire gli incentivi nel Retail del lusso



Akeron

Vulki
by Akeron

LA LEVA DI MOTIVAZIONE PIÙ POTENTE NEL RETAIL

In un gruppo fashion & luxury globale, il piano di incentivi allinea ogni client advisor, ogni store manager e ogni boutique agli obiettivi di brand. Eppure la maggior parte delle organizzazioni lo gestisce ancora con processi manuali e fogli di calcolo. A pagarne il prezzo per primo, ogni giorno, è il Retail. Nel lusso, quasi nessuno sfrutta questa leva fino in fondo.

01

Il problema

Le organizzazioni fashion & luxury operano su reti di boutique distribuite su più paesi, con stagionalità marcata e calendari di collezione serrati. In questo contesto gli incentivi restano spesso l'ultimo processo davvero digitalizzato: piani disegnati e ricalcolati a mano, dati sparsi tra CRM, POS e fogli Excel, un comp admin che passa più tempo a riconciliare numeri che a disegnare piani migliori.

Senza un System of Record unico, i comportamenti in negozio si disallineano dalle priorità di collezione; un piano richiede settimane invece di ore; le funzioni non-sales restano fuori dal sistema. Tra tutte le funzioni coinvolte, è il Retail a sentirne l'effetto per primo, ogni giorno.

COSA CAMBIA CON UNA PIATTAFORMA SPM

1 Efficienza operativa: calcoli automatizzati, no-code, meno riconciliazioni manuali.

2 Allineamento delle performance: comportamenti in negozio allineati a brand e collezione.

3 Trasparenza: ogni advisor vede target e commissioni, su dati certificati.

4 Scalabilità e governance: un'unica piattaforma su più paesi, valute e canali.



02

Il caso cliente

Una delle aziende italiane leader nel lusso globale, con boutique nelle principali capitali della moda e una forte presenza internazionale, ha affrontato esattamente queste sfide nella gestione quotidiana della propria rete di vendita.

Ha portato questo progetto dall'idea alla roadmap operativa, con obiettivi chiari su governance globale, adattamento locale e integrazione con i sistemi già in uso.

LA SFIDA DI PARTENZA

1 | Comunicazione manuale

Lettere di assegnazione e comunicazioni ai sales advisor gestite a mano, mercato per mercato

2 | Target non standardizzati

Target di vendita assegnati in modo diverso da un mercato all'altro, senza una logica comune.

3 | Commissioni decentralizzate

Il calcolo delle commissioni dipende da processi non centralizzati, difficili da verificare.

4 | Reportistica lenta

Monitoraggio e simulazione delle performance limitati, con report che arrivano troppo tardi.



Vul i
by Akeron

03

Obiettivo e perimetro

Digitalizzare e ottimizzare l'intero processo di gestione delle commissioni per i sales advisor: maggiore efficienza, trasparenza e tracciabilità lungo tutto il ciclo di vita del piano incentivi, con dashboard di simulazione personalizzabili.



Governance globale

Centralizzazione del processo a livello globale, con piena visibilità su tutti i mercati.



Adattamenti locali

Flessibilità per modelli di incentivo complessi, specifici per mercato o canale.



Integrazione nativa

Collegamento diretto con i sistemi già in uso: HR, payroll e data warehouse.

BENEFICI ATTESI, PER STAKEHOLDER

01 Retail: leve di campagna configurabili in giorni, dashboard in tempo reale per store manager e advisor.

02 Finance: zero sovrapagamenti, costi prevedibili, piena tracciabilità di dati e decisioni.

03 HR: comunicazione trasparente, pagamenti puntuali, meno tempo speso in dispute.

04 IT: sistemi razionalizzati e centralizzati, aggiornamenti continui senza investimenti aggiuntivi.



COME SI È SVOLTO IL PROGETTO

1 | Comunicazione manuale

Lettere di assegnazione e comunicazioni ai sales advisor gestite a mano, mercato per mercato

2 | Target non standardizzati

Target di vendita assegnati in modo diverso da un mercato all'altro, senza una logica comune.

3 | Commissioni decentralizzate

Il calcolo delle commissioni dipende da processi non centralizzati, difficili da verificare.

4 | Reportistica lenta

Monitoraggio e simulazione delle performance limitati, con report che arrivano troppo tardi.



Il rischio da non correre

Nessuno di questi problemi nasce da una mancanza di impegno. Nascono dal gestire una rete con una complessità stagionale, geografica e organizzativa reale usando strumenti pensati per qualcosa di più semplice.

Il rischio non è che questi problemi esistano — esistono quasi ovunque nel lusso. Il rischio è che il Retail continui a pagarne il prezzo ogni giorno sul floor, senza un modo strutturato per risolverli.

«Vulki centralizza la gestione degli incentivi di vendita per organizzazioni fashion & luxury globali: piani configurabili senza codice, integrazione nativa con HR, POS e payroll.»

Vulki by Akeron
Sales Performance Management

Vulki
by Akeron



Scopri Vulki

COME FUNZIONA VULKI PER IL FASHION & LUXURY RETAIL

Piani configurabili senza codice, visibilità in tempo reale per ogni sales advisor, integrazione nativa con HR, POS e payroll.

SCOPRI DI PIÙ

Akeron