



自動車



消費財



ハイテク・製造



小売



食品



卸

SOLUTIONS FOR SAP

Vistex が選ばれる理由

Vistexは、SAPと長年にわたり独自の戦略的関係を築いており、多数のSAPソフトウェアに革新的な拡張ソリューションを提供しています。弊社の製品は、お客様の投資を最大化するために、SAPによってテスト、検証、ライセンス化、サポートされており、SAP ERPおよびSAP S/4 HANAとデータおよびアプリケーション基盤を共有しています。



SAP との独自のパートナーシップ

- Vistexは、エンタープライズソリューションおよびサービスのグローバルプロバイダです。
- Vistexは SAP Solution Extensionパートナーです。
- Vistexモジュールは、SAP ERP Core、並びにSAP S/4 HANAと同一のアプリケーション・データ環境下で動作します。
- Vistexモジュールは、SAPによってテスト・検証・ライセンス化されている、SAPの公式サポートを受けた製品です。



Contents

2-3	Vistexが選ばれる理由 Vistexについて ユーザーエクスペリエンス アナリティクス
4-8	SAP INCENTIVE ADMINISTRATION BY VISTEX 営業報酬管理 購買レポート管理 販売レポート管理 ディーラーインセンティブとコミッション管理 権利とロイヤリティ
9-11	SAP PAYBACKS AND CHARGEBACKS BY VISTEX 製造業 売上割戻/仕入割戻 卸/ 小売 チャージバック管理 卸/ 小売 プライスプロテクション
12-13	SAP DATA MAINTENANCE FOR ERP – PRICING BY VISTEX 価格管理 プロモーション管理
14	SAP DATA MAINTENANCE FOR ERP – RESOURCES BY VISTEX 得意先/品目/仕入先データマネジメント
15	SAP PROMOTIONS AND AGREEMENTS BY VISTEX 条件契約&販促管理
16	SAP AGRIBUSINESS SOLUTIONS 農業&栽培管理
17-18	DEPLOYMENT OPTIONS 展開オプション Solutions for SAP

Vistexについて



Vistex は、販売施策の戦略策定支援、ソフトウェアの導入および分析サービスを通して、お客様の販売施策管理の最適化を全面的に支援します。企業のプライシング、インセンティブ、レポート、ロイヤリティおよびチャネルなど、各施策の効果的かつ効率的な運用をサポートするソフトウェアソリューションを提供しています。

Vistexソリューションは、ビジネスにおいて複雑かつ重大な、販促費・レポート・割戻・プライシングなど、各施策の市場におけるライフサイクルの全面的な管理を可能にします。収益を向上させ、コストを抑制し、抜け漏れを最小限に抑え、プロセスを合理化させるためには、十分な情報に基づいたビジネス上の意思決定が不可欠です。Vistexを導入することで、そのために必要な業務データへのアクセスが容易となり、各施策のパフォーマンスに今までにない可視性がもたらされます。

1999年に設立され、米国イリノイ州ホフマンエステーツに本社を置く Vistex は、幅広い業種に対応する専門知識を通じて、世界中のお客様をサポートします。

すべてのソリューションにおいて、あらゆる業界のお客様に、比類ない知識と優れた技術力による、素晴らしいカスタマーエクスペリエンスを提供します。

ユーザーエクスペリエンス

SAP Fioriは、VistexのSAPソフトウェアのための新しいユーザーエクスペリエンスです。最新のUX設定原則を使用し、あらゆる業務、タスク、およびデバイスにおいて、役職に応じた利用者目線でのユーザーエクスペリエンスを提供します。

Fioriには、従来のアプリケーションのデータ表示および入力機能、従来のダッシュボードとレポート作成ツールのデータ視覚化機能、ならびにBIツールを活用したインタラクティブな分析機能が組み込まれています。

ユーザー重視の設定コンセプトは、従業員の仕事の仕方、操作法に焦点を合わせ、さまざまな業務でメリットをもたらします。

- 関連情報およびアプリケーションへの迅速で直接的なアクセス
- ネクストアクションの決定
- アクション結果のタイムリーな共有

アナリティクス

すべてのVistexソリューションは、各施策のパフォーマンスをリアルタイムに把握し分析することが出来る、最先端の分析機能を備えています。信頼性の高い、慎重にフィルタリングされたデータに基づいているため、ビジネス上の意思決定はより効果的になります。その結果、洞察力の深化、パフォーマンスの向上、今まで以上の収益性が実現します。

SAP Incentive Administration by Vistex は、コミッション、インセンティブ報酬、ボーナスプラン、販売または購買レポートプログラム、ロイヤリティ支払などインセンティブプログラムのあらゆる側面において、標準モデル化・管理・レポートと、分析処理の統合一元化を実現します。

ビジネスの障壁

- インセンティブの計画管理の複雑さ
- 正確かつタイムリーな報酬計算および支払いが困難
- 手作業によるインセンティブ施策の管理にかかる多大な労力
- モチベーションの低い営業担当による利益逸失

Vistex導入の利点

- 様々なインセンティブを管理
 - 金銭的なインセンティブ(%、固定、スケール等)
 - 非金銭的なインセンティブ(クーポン、ギフト等)
 - 量的な条件に基づくインセンティブ(売上、販売数量、出荷数量等)
 - 質的な条件に基づくインセンティブ(KPI、MBO等)
- 段階的なインセンティブプランをサポート
- マージン分析と交渉内容の適切な管理により、インセンティブの訴求計算を即座に実現
- 支払いミスやそれに伴うトラブルを減少
- 操作効率の向上
- 手作業を最小限に抑え、業務効率を向上

キーワード

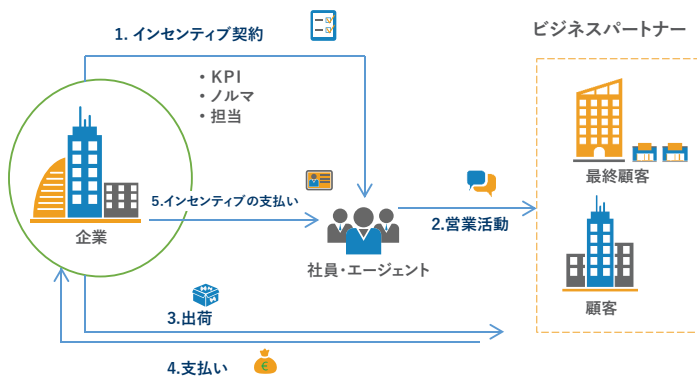
- ノルマ
- 成長
- 固定
- 市場シェア
- MBO
- KPI
- 売上連動
- 多次元
- ダウンライン
- 1受注単位

導入顧客例

SIEMENS LAVAZZA

LAWSON Products

Steelcase

VSP
vision care for life

大手製菓会社にて手作業で実施していた
年間 50,000 件のインセンティブ計算をシステム化し

80%

の効率化を実現





購買リベート管理

SAP Incentive Administration by Vistex



ビジネスの障壁

- ・グローバル施策を各地域の柔軟性を保持したまま統合的に管理する困難さ
- ・リベートが利益に占める割合の大きさ
- ・手作業に起因する誤計算と誤支払い
- ・多様なリベートプログラムを管理・維持する難しさ

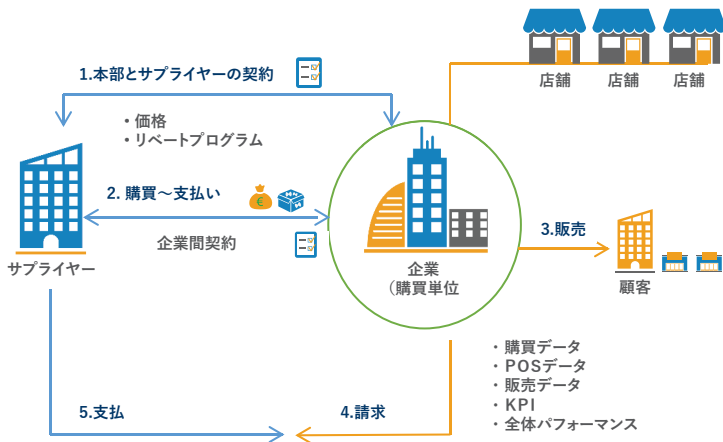
Vistex導入の利点

- ・手計算の業務プロセスをなくし、リベートを自動的に計算
- ・複雑なリベートプログラムを柔軟に管理(%、¥、段階、成長率等)
- ・予測機能を通じて、リベートのプロセスに強力な可視性を提供
- ・契約条件の交渉に活用可能な、各種の情報を提供
- ・次段階のより良いリベート条件を達成するまでに必要な実績を可視化
- ・ユーザーのニーズに基づいた、複数のレポートレイアウトを選択可能
- ・あらゆる変更に対して、ワークフロー承認プロセスを提供
- ・遡及的なリベート処理と、会計転記調整が容易

キーワード

- ・収益基準
- ・固定額
- ・出荷ベース
- ・遡及処理
- ・売上連動
- ・達成リベート
- ・成長ベース
- ・KPI

導入顧客例



大手卸売業者にて
年間 **100億円**
以上のリベートを回収





販売リベート管理

SAP Incentive Administration by Vistex

ビジネスの障壁

- 複雑な契約の管理の難しさ
- リベート支出のプロセスの完全な可視化が不可能
- 小売などの間接的なビジネスパートナーのモチベーションが困難
- 誤計算、過払い、請求・支払に関する額の顧客との相違
- 計算・契約内容を手作業で精査する労力

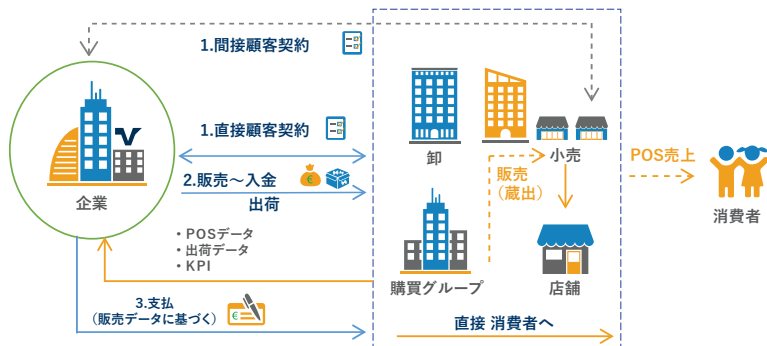
Vistex導入の利点

- 大量データの一括作成・管理など、洗練されたリベート施策管理
- 正確でタイムリー、かつ包括的な経理・財務情報を提供
- 各契約や顧客単位のリベート実績をリアルタイムに追跡
- 遡及的なリベート処理と、会計転記調整が可能
- 契約単位での実績予測とインタラクティブなwhat-if分析機能
- 契約変更時のワークフローの短縮により、リベート施策の変更を迅速に適用

キーワード

- 売上連動(数量/金額)
- 成長
- 達成リベート
- 質的 KPI
- 共同購買
- 間接顧客

導入顧客例



180万

もの日々発行される受注明細行のほぼ全てに Vistex の割戻およびリベート計算処理を適用





ディーラーインセンティブとコミッション管理

SAP Incentive Administration & SAP Paybacks and Chargebacks



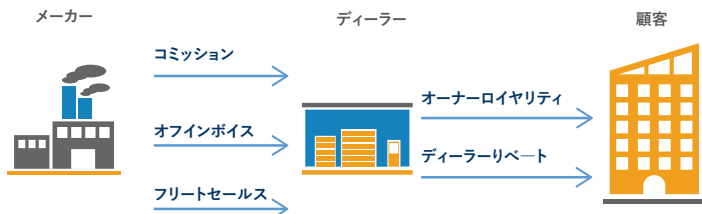
SAP Incentive Administration by Vistex と SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex は、インセンティブ、クローバック、フリートセールス、ボリュームレポート、特売価格、補償請求など、ディーラーインセンティブプログラムのあらゆる側面において、標準モデル化・管理・レポートと、分析処理の統合一元化を実現します。

ビジネスの障壁

- 複数のインセンティブ制度に対応できる業務システムの欠如
- 施策の成果・結果の予測が困難
- ディーラーの要求の妥当性の判断が難しい
- 車種の収益性の見極めに限界がある
- 重複するキャンペーンの管理が出来ない

Vistex導入の利点

- ロジスティクス、コーポレート、レンタル、リース会社へのフリートボリュームリフト割引のキャンペーンの作成が可能
- 毎月の定額での支払い、APR、またはボーナス払いで顧客ロイヤリティの支払いが可能
- ディーラーの販売実績や目標を測定可能
- キャッシュバックやファイナンスオファー、その他の直接的な購入者特典で、顧客に報酬の支払いが可能
- 競争力のある部品と保証プロモーションを作成して、市場シェアを獲得し、競争を促進する
- ブランド、モデル、またはトリムレベルで、複数のプログラムと顧客に跨る計画を作成
- セールス、VDRs、ディーラークレームの可視性の欠如や誤払いを削減
- ディーラーの販売成績に応じたインセンティブやレポートプログラムの管理の改善



キーワード

- 顧客インセンティブ
- 営業担当者コミッション
- フリートセールス
- オーナーロイヤリティ
- ディーラーキャッシュ
- 部品と保証プログラム (アフターマーケット)
- ディーラーインセンティブ
- マーケティング/提携関係

導入顧客例





権利とロイヤリティ

SAP Incentive Administration by Vistex

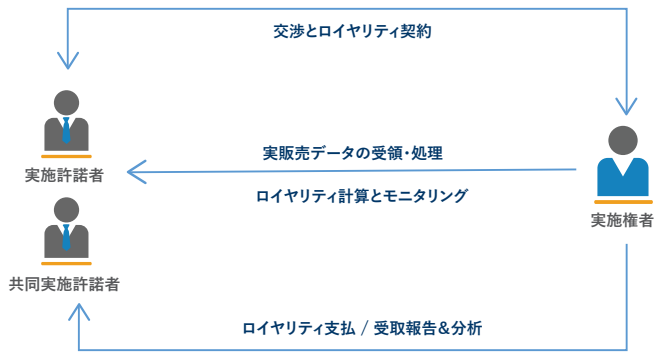


ビジネスの障壁

- 知的財産による収益の管理や支出の抑制が困難
- 手作業による不正確なロイヤリティ計算
- 知的財産収入に関するキャッシュ/収益プランの可視性の欠如
- 法律、監査、コンプライアンスに関わる諸問題
- 再許諾などを含めた、権利そのものに対するの管理の欠如

Vistex導入の利点

- インパウンド、アウトパウンド双方での権利とロイヤリティを管理
- 複雑なロイヤリティ契約条件管理と、それに基づいた効率的な交渉と管理が可能
- what-if シミュレーションによるロイヤリティ施策の計画と、標準モデル化が可能
- ロイヤリティ管理のためのワンストップソリューションを提供
- 権利とロイヤリティの計算の自動管理
- ロイヤリティ契約の遡及変更時の再計算に対応
- ロイヤリティプログラムの可視化により、顧客との請求・支払額の齟齬を削減
- 知的財産収入の増益とROIの最大化
- 知的財産の支出監管理盤の確立
- システム操作効率の向上



Vistexソリューションは 毎月
1,560万 件の取引と
 年間 2.2 兆円のオンライン取引をサポート



キーワード

- 知的財産/権利管理
- 最小/最大保証
- 前払い&初期費用
- ロイヤリティ計画
- ロイヤリティ収益予測
- ロイヤリティシミュレーション
- 自動ロイヤリティ計算
- リアルタイム見越計上と決済

導入顧客例





製造業 売上割戻 / 仕入割戻

SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex



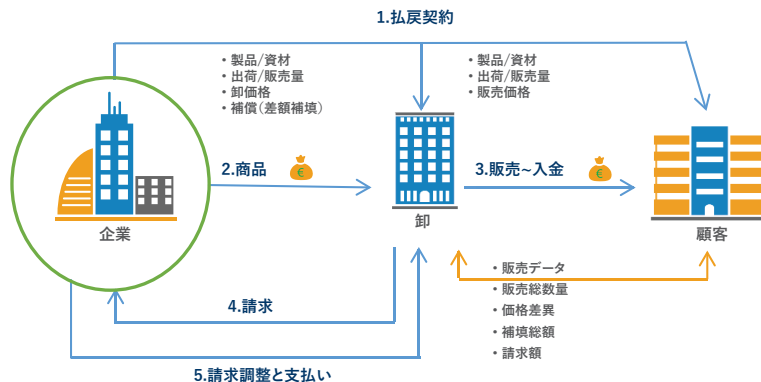
SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex は不正確な割戻処理と、請求/支払における顧客との認識の齟齬を削減し、キャッシュフローと収益性を向上します。請求および払い戻し管理機能、プライスプロテクション、リアルタイムのレポート作成、高度な分析機能など、洗練されたプログラムを提供します。

ビジネスの障壁

- 卸の販売状況が見えない
- 小売の販売状況や、エンドカスタマーへの販売状況が見えない
- 販売チャネルとのコミュニケーションの不足
- 販売チャネルからの、重複請求や請求額の齟齬の精査にかかる労力
- 請求に対する過払い

Vistex導入の利点

- 包括的な契約管理を提供
- 売上割戻・仕入割戻計算を自動で管理
- 契約・階層ごとの遡及訂正に従って自動再計算
- 誤支払い、請求/支払額の齟齬や調整の頻度を削減
- エンドユーザー/顧客に関する情報をリアルタイムに可視化
- システムの操作性を向上
- 直接販売チャネルと間接販売チャネルの状況をリアルタイムに把握
- レポート機能により、全ての割戻施策に完全な可視性と分析機能を提供



大手製薬メーカーにおいて

90% の売上戻を削減



キーワード

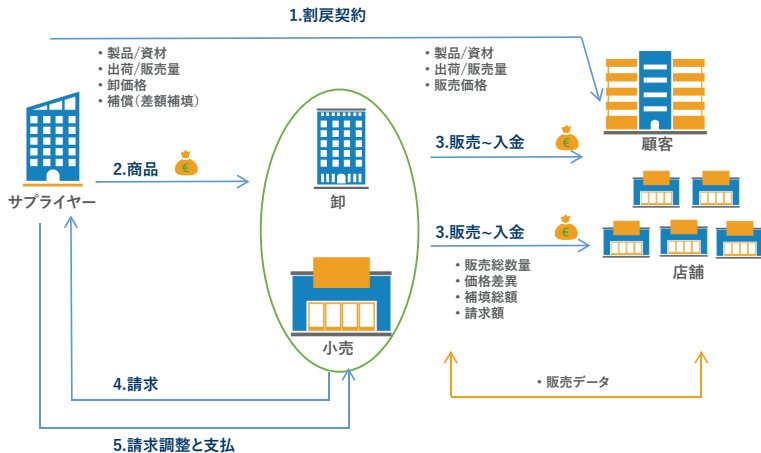
- 販売価格契約
- SPA/S&D 契約
- グループ購買契約
- MDFプログラム
- 販売/購買チャネルモニタリング
- 販売/購買チャネルコミュニケーション
- 請求調整
- 一括見越計上/一括決済

導入顧客例



PC 卸 / 小売 チャージバック管理

SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex



世界最大規模の卸売業者にて

1.3億円

相当の5,900もの伝票明細を23分で作成



ビジネスの障壁

- サプライヤーとより良い条件の割戻契約を交渉する難しさ
- 手間がかかり、間違いも起こりやすい請求額の計算
- サプライヤーからのチャージバック支払額の確認が、口頭であったり記録が残されていない
- 支払い期限が長期に渡る請求

Vistex導入の利点

- 顧客の価格設定とそれに関するチャージバック金額に対する包括的で一元的な契約管理を推進
- チャージバック金額を自動計算
- 商流や契約に従って、遡及的な自動再計算が可能
- 取引先との適切な請求調整により、割戻収入を増加
- 全チャネルに対し、リアルタイムでの進捗管理や示唆分析が可能
- レポート機能の活用により、全てのチャージバック施策に対し、完全な可視性と即座の分析機能を提供
- 販売時にチャージバック金額を可視化し、正確な収益を算出
- 受注時に、顧客が提示した交渉済価格を表示する機能を所持

キーワード

- 契約価格
- SPA/S&D 契約
- グループ購買契約
- MDFプログラム
- チャージバック自動計算
- EDIを介した取引先とのデータ連携
- 請求調整
- 一括見越計上と一括決済

導入顧客例



MSKESSON





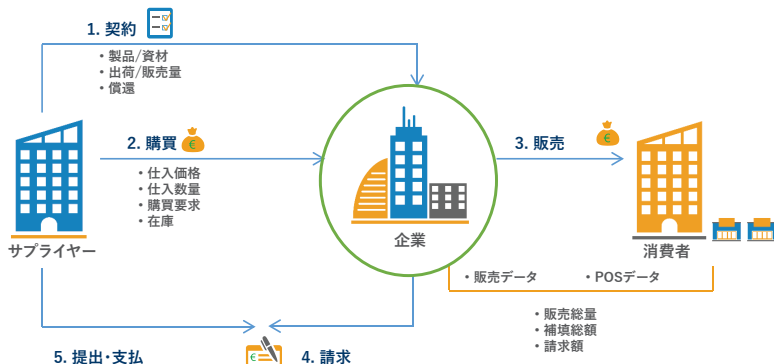
卸 / 小売 プライスプロテクション

SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex



ビジネスの障壁

- サプライヤが行う頻繁な値下げや価格変更を管理しきれない
- 価格変更時の請求額の再計算を手動で実施している
- 価格変更時の購買発注情報の更新を手動で実施している
- プライスプロテクションの対象となる在庫の評価が不正確



Vistex導入の利点

- サプライヤから値下げ情報が届いた際の管理が容易
- サプライヤから提示されたプライスプロテクションの条件を記録
- プライスプロテクションの計算を自動化
- 対象在庫に対する、値下補填請求の自動計算
- 最新の在庫を自動的に再評価・再計算
- 価格変更時に発注/購買情報を更新
- 取引先との請求額の適切な調整により、誤支払い、請求/支払額の齟齬や調整の頻度を削減
- 値下げ情報をベースにした、見越計上や請求決済が可能
- コストの迅速な全額回収が可能

キーワード

- 値下げ
- 価格変更
- 自動購買価格再計算
- 在庫再評価
- 発注/購買情報の更新
- サプライヤとのデータ連携
- 請求調整
- 一括見越計上と一括決済

導入顧客例



6億円

大手家電量販店にて
相当のプライスプロテクションを処理



価格管理

SAP Data Maintenance for ERP – Pricing by Vistex

SAP Data Maintenance for ERP – Pricing by Vistex は、柔軟なユーザーインターフェースを使用した大量データの自動一括更新処理等を通じて、価格管理を容易にする包括的ソリューションです。また、製薬等のライフサイエンス業界においては、政府からの価格調整や保険機関からの請求に対するレポート作成業務をサポートします。

ビジネスの障壁

- 価格変更に素早く反応できない
- 価格変更時の膨大な記録業務にかかる労力
- 価格変更された場合のROIシミュレーションが不可能
- リアルタイムでのマージン分析とコスト管理が困難
- 価格設定・変更時の承認が手作業になりがち

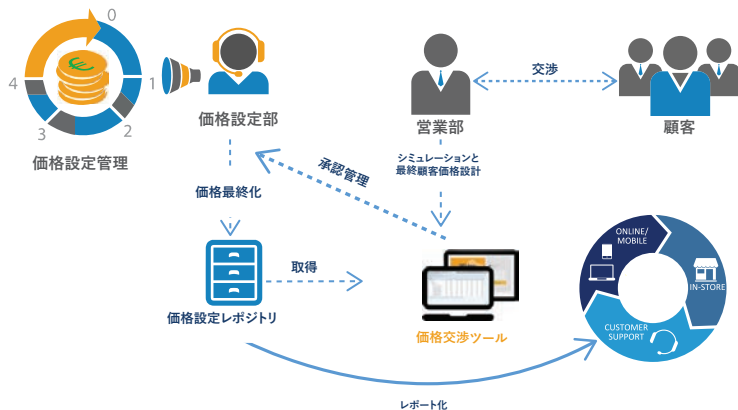
Vistex導入の利点

- 効率的な価格管理(大量のデータの作成・変更、アップロードなど)と価格変更の結果の見積・評価(メール通知を含めた承認プロセスを含む)が可能
- 価格決定プロセスに、複雑なモデルや複数のパラメータを含めた設定が可能
- ビジネス目標を達成するために複数の価格戦略に柔軟性を実装
- What-if 分析をモデル化するための広範なシミュレーション機能を提供
- 価格ガバナンス順守のため、価格設定ガイドラインをサポート
- 営業利益、正味利益、最終利益、請求伝票外のコスト要素を即座に把握し、包括的な利益管理を提供

キーワード

- コスト+価格設計
- セグメンテーションベースの価格設定
- 市場ベースの価格設定
- 適正価格帯提案
- 実評価額ベース価格設定
- 戦略に応じた価格設定

導入顧客例



一日あたり

4,000万

SKUの価格調整を処理





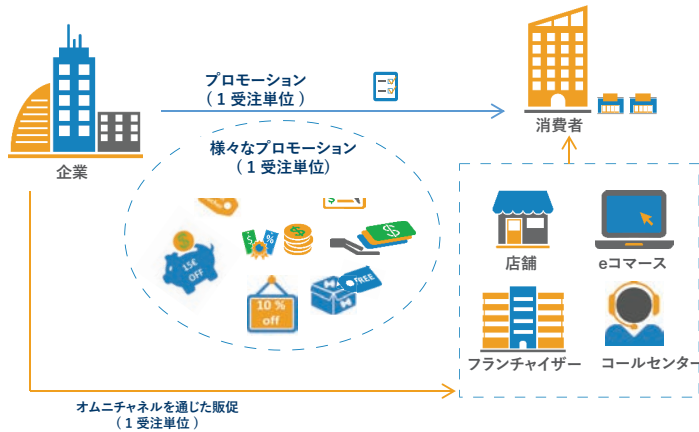
プロモーション管理

SAP Data Maintenance for ERP – Pricing by Vistex



ビジネスの障壁

- 市場に前例がない商品の販促
- ブランドに合わせた適切なポジショニングが困難
- 不十分なオムニチャネル戦略
- 各チャネルにて商品在庫数が可視化されていない



Vistex導入の利点

- プライシングとプロモーションの改善
- SAPの標準受注プロセスに統合
- Hybris、POS システム、SAP CRM、SAP WCEM など多くのインターフェースと連携
- バンドル価格、団体割引、無料サービス、リピート割引など複雑なプロモーションを処理
- 製品と顧客に対して、SAPでのグルーピングに加え、柔軟なグルーピングが可能
- Webからの注文入力をサポート
- オンラインに誘客し、オンラインビジネス規模の拡大

キーワード

- 購入特典・割引
- バンドルオファー
- 無料グッズ
- アドオン
- 再購入
- 特別価格
- 期間
- クーポン

導入顧客例



大手ドラッグストアにおいて

1,500億円

の営業収益のうち約1/3の取引が販促対象であり、Vistexがそれをすべて処理





得意先 / 品目 / 仕入先データマネジメント

SAP Data Maintenance for ERP – Resources by Vistex

SAP Data Maintenance for ERP – Resources by Vistexは、SAP ERPアプリケーション内の品目、得意先、仕入先およびその他のパートナーデータを効率的に管理します。全データへの単一アクセスを可能とし、手作業によるエラーを削減、データ更新の自動化を実現します。一元管理されたりポジトリとして機能することで、データ効率が高まります。

ビジネスの障壁

- SAPトランザクションでは、マスタデータメンテナンスが非効率かつ面倒
- SAPでは、得意先/品目/仕入先/価格といったマスタデータの階層化や構造化の定義が制限されている
- データ入力チェック機能や、変更時のワークフロー/承認機能が不十分であるため、マスタメンテナンス時にエラーが増加
- SAPでは、保存ボタンを押すとマスタデータがすぐ有効化されてしまう
- データの重複を発見し、除去することが困難

Vistex導入の利点

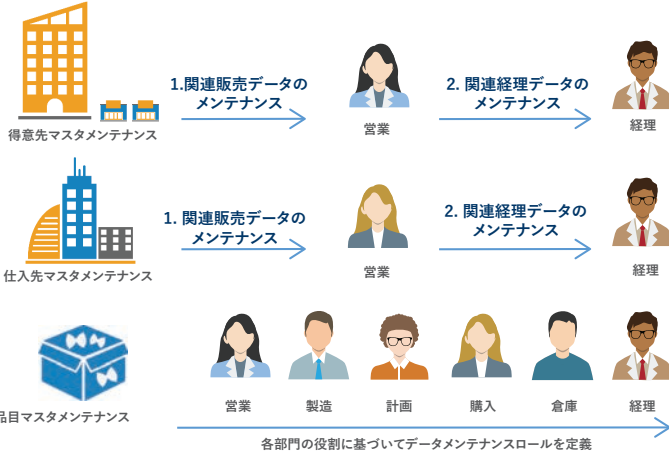
- ユーザーは自身に関連するデータ項目のみを表示させることが可能
- 自動補完と自動整合性チェックが可能
- プラント、営業所/物流センターなどの追加や変更を、単一のSAP/Vistexトランザクションで実現
- データ作成・変更時に、事前に定義されたワークフローに応じて複数の関連部署でシームレスにメンテナンスを実施
- ステータスフローを活用して、すべての変更に対し、承認プロセスを提供
- 迅速かつ大量のマスタの一括メンテナンスが可能
- マスタデータの予定登録が可能(仕入先/得意先情報、供給元一覧、BOM、ルーティング管理)

キーワード

- プラント横断一括更新
- 統合されたステータスフローを通じた全関連部門間での整合
- クレンジング済みデータのアップロード
- 全マスタデータへの一括属性追加・更新

導入顧客例

MCKESSON Room&Board[†]



15万

以上の品目コードを
Vistex上で保持・処理





条件契約 & 販促管理

SAP Promotions and Agreements by Vistex

SAP Promotions and Agreements by Vistexは、取引契約と販売プロモーションのサイクル全体を可視化します。それらを受発注、物流、および財務・会計と統合し、販促目標を実現するための販促施策の最適化を実現します。

ビジネスの障壁

- 投資対収益が不透明なため、多額かつ低効果の経費消費が続いている
- 将来的な契約や販促を最適化するベストプラクティスを策定するための有効なデータが存在しない
- 複雑化を続ける取引条件/販売プロモーションに対し、収益とコストのシミュレーション、予測、またはモデル化が困難
- 施策効果や、報告内容と実態の合致性の把握や追跡が困難であるため、予実把握が遅れ、しかも不完全である
- ブランドやプライベートレーベル管理の複雑さ
- 複雑な販促管理スキーム
- 販促予算やMDFのモニタリングや追跡性が不十分

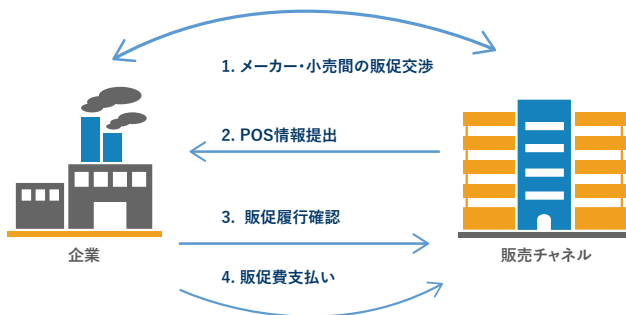
Vistex導入の利点

- 販促施策のプランニングと予算策定を総合的にサポート
- より良い計画の提案と実行により、販売費の収益率を改善
- 効果的なMDF計画と管理が可能
- 業績モニタリングを通じて、市場や戦略の変化に対する適応を促進
- 割戻データの収集、割戻請求の管理、割戻契約の管理などを通じて、割戻業務を体系化かつ効率化
- 幅広いレポートと、システムと実態との合致性を確認する仕掛けを提供

キーワード

- 販促プロモーション
- POS比例販促金
- MDF (Marketing Development Fund)
- 特設コーナー

導入顧客例



Vistexが販促プログラム
運用予算の

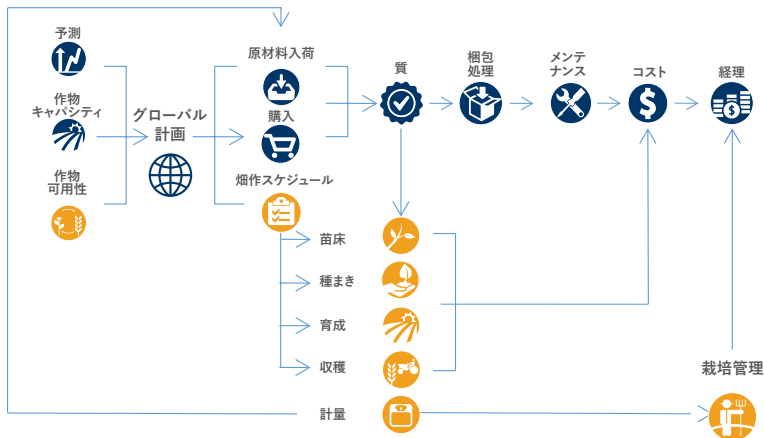
60% を節約



農業 & 栽培管理

SAP Agribusiness Solutions

Vistex Agribusiness Solutionは、農家の全バックオフィス業務の全側面を管理し、あらゆる種類の作物や農業プロセスをサポートする SAP 統合モジュールです。種まき、苗床、畑作業および収穫作業から包装、加工、支払管理まで、農業業界が従来より直面し続けている課題に取り組みます。



SAP ERP

農業ビジネスのための包括的かつ
統合的なビジネスソリューション



ビジネスの障壁

- 耕作地として地形を最適活用しきれない
- 購買情報と原材料・副資材投入計画が不整合
- 在庫調整能力の欠如
- 収穫予定の見通しが立たない
- 農場キャパシティを考慮した収穫計画の立案が困難
- 必要になる労働力/設備の予測が不正確
- 可視性が低いため、計画の正確性に限界がある
- 収穫スケジュールを最適化できない
- 予期しない収穫に対して、適切な対応が取られていない

Vistex導入の利点

- 耕作地として利用可能な地形の詳細パラメータを提供
- 短期のみならず、中長期的な計画を管理
- 複数のシナリオをベースとした計画を最適化できる
- 費用対効果の高い購買活動を強化
- SAPとシームレスに統合
- 農場の可用性と収穫スケジュールを整合
- 計画策定が必要になるタイミングを正確に把握
- 複数のパラメータを考慮して様々な計画が立案できる

導入顧客例



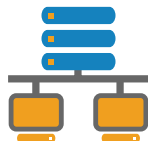
展開オプション

柔軟な導入展開オプション

Vistexの革新的SAP拡張ソリューションは、オンプレミス、クラウド、ハイブリッドのいずれの環境で運用するかを問わず、市場戦略プログラムとパフォーマンスに前例のない可視性をもたらします。収益促進、コスト管理、抜け洩れの最小化、そしてプロセスの合理化のためにより深い洞察力を得て、事実に基づいた意思決定を可能にします。あらゆる市場戦略に対する幅広い展開オプションから、貴社のビジネスに最適な方法を選択することが可能です。

貴社に最適な展開オプションをお選びください

オンプレミス



クラウド



ハイブリッド



革新的 SAP 拡張ソリューション

Vistexのソフトウェアは、SAPソリューションとして以下の名称で販売されています。

SAP Business Suite

- SAP Incentive Administration by Vistex
- SAP Paybacks & Chargebacks by Vistex
- SAP Data Maintenance for ERP – Pricing by Vistex
- SAP Data Maintenance for ERP – Resources by Vistex
- SAP Farm Management by Vistex
- SAP Grower Management for Perishables by Vistex

SAP S/4HANA

- SAP Incentive Administration by Vistex for SAP S/4HANA
- SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex for SAP S/4HANA
- SAP Data Maintenance by Vistex, pricing option for SAP S/4HANA
- SAP Data Maintenance by Vistex, resources option for SAP S/4HANA
- SAP Farm Management by Vistex for SAP S/4HANA
- SAP Grower Management for Perishables by Vistex for SAP S/4HANA

Vistexは、人件費とインフラのコストを削減しながらパフォーマンスを向上させるために、プライシング、インセンティブ、リベート、権利およびロイヤリティなどの販売施策を管理するソリューションを提供しています。Vistexのソフトウェアとサービスは、業界ごとに最適化され、あらゆる市場向け施策の策定と管理をサポートします。各施策のパフォーマンスを前例のないレベルで可視化し、収益の促進、コストの抑制、エラーの削減、およびプロセスの合理化を実現する、十分な情報に基づくビジネスの意思決定を可能にします。Vistex Solutions for SAPは、SAP ERPおよびSAP S/4HANAのアプリケーション基盤を共有し、優れた投資対効果をもたらします。





プライシング | 販促 | 契約 | プロモーション | 権利 | ロイヤリティ | MDF | リベート | ブローカー | コミッション | 割戻 | データメンテナンス

事業領域：

消費財、卸・商社、小売、食品、製薬、ハイテク、製造、自動車、素材メーカ、総合化学、通信、石油・ガス、農業、メディア&ライセンス、音楽

Vistex[®]
Now it all **adds up**[™]

Vistex[®]、Go-to-MarketSuite[®] およびその他のVistex社のグラフィック、ロゴ、サービス名は、Vistex社の米国およびその他の国における商標、登録商標、トレードドレスです。Vistex社の書面による許可を前もって得ることなく、この出版物のいかなる部分も、いかなる形式または目的のために複製または送信することは禁じられています。ここに含まれる情報は予告なしに変更されることがあります。

info_japan@vistex.com | www.vistex.com/ja