

# SANKARA



## Planes de Incentivos y Compensación



# ¿QUÉ ES SANKARA?

## ❑ QUIENES SOMOS

Empresa especializada en diseñar programas de incentivos para empleados, equipos comerciales y clientes. Dispone de infraestructura tecnológica y profesionales altamente cualificados para llevar a cabo cualquier tipo de incentivo y compensación.

## ❑ Empresas e instituciones que YA HAN CONFIADO EN NOSOTROS:



## TABLA DE CONTENIDOS

- A) Sankara Incentivos y Compensación**
- B) Información sobre incentivos para empleados y comerciales**
- C) Formación Comercial y Motivacional**
- D) Premios y regalos**
- E) Plataforma tecnológica “Incentive Plus”**
  - Plataforma de incentivos
  - CRM : Customer Relationship Management
  - Soporte incentivos: Help Center Live y Ticketing

## PRODUCTOS SANKARA: ACTIVIDADES ESPECIALES



### INCENTIVOS PARA EMPLEADOS, COMERCIALES Y CLIENTES

**SANKARA gestiona su incentivo y acción comercial de una manera global e integral.** Ofrecemos servicios **diferentes y novedosos en los incentivos de motivación y comerciales**, con gran amplitud de opciones y originalidad en las propuestas.

Nuestros programas de incentivo a medida buscan maximizar la productividad de empleados, fuerzas de venta, distribuidores y la satisfacción de clientes.

Sankara le ayuda a diseñar programas de incentivo, lanzarlos, comunicarlos, gestionarlos, administrarlos y proporcionarle un sistema de premios.



Ofrecemos una oferta 360° en sus planes de incentivo:

- PLATAFORMA TECNOLÓGICA: Tecnología propia (Objetivos, soporte, regalos, etc.)
- VIAJES DE INCENTIVO: Para comerciales que cumplan objetivos
- REGALOS DE INCENTIVO: Para premiar la consecución de objetivos.
- FIDELIZACIÓN DE CLIENTES: Acciones orientadas a fidelizar y captar clientes
- FORMACIÓN DE VENTAS Y COMERCIAL: Formación orientada a mejorar la ventas y a motivar equipos de trabajo.
- PROGRAMAS DE CRM: Para un mejor seguimiento de clientes, para que la venta sea más efectiva.
- MEDICIÓN COMERCIAL: Disponemos de paneles de control, ROI y mediciones comerciales para que cada acción tenga su medición.

## Información general incentivos para empleados y comerciales



# Programas de Incentivo

Los programas de incentivo son una valiosa herramienta de gestión ampliamente utilizada en el mundo empresarial. Con resultados económicos medibles y cuyo diseño e implementación es enteramente desarrollada por Sankara.

En Sankara contamos con los soportes tecnológicos necesarios para garantizar el éxito del programa de incentivos, con una capacidad de procesar grandes cantidades de datos diariamente, implementar campañas comunicacionales, generar reportes y gestionar sofisticados sistemas de regalos y premiación.



**Lanzamiento:** Nos encargamos de todos los detalles para la comunicación efectiva del incentivo



**Los incentivos ayudan a involucrar a los empleados con la organización**

# INTRODUCCIÓN

**Sankara realiza un servicio 360° en sus programas de incentivo:**

- **Diseño del programa:** Un buen diseño parte de una comprensión acabada de la estrategia de su empresa, sus metas y los datos históricos de ésta. Al entender cuál es el problema a resolver, Sankara diseña un programa para sus requerimientos específicos.
- **Lanzamiento:** Nos encargamos de todos los detalles para que el lanzamiento de su programa de incentivos sea todo un éxito, programando el evento y gestionando las comunicaciones.
- **Captación:** Contamos con sofisticados sistemas de E-learning, cursos presenciales, seminarios...
- **Comunicaciones:** Disponemos de un software para realizar las comunicaciones, además nos encargamos del envío de cartas personalizadas, llamadas telefónicas, mailing, organización de eventos actividades outdoor, elaboración de merchandising y material gráfico.
- **Administración:** Generamos completos reportes informativos con el desempeño de su equipo de trabajo, desde bases de datos de productividad, sistemas de cuentas e informes personalizados.
- **Sistemas de Premios:** Nos encargamos de la selección, diseño de catálogos, compra de premios negociación de productos a gran escala, convenios y descuentos.



Los viajes de incentivo y experiencias son una manera diferente y novedosa de premiar.

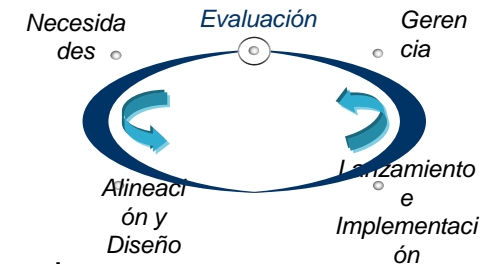


Los incentivos son una manera sencilla de motivar equipos de venta y empleados

## Programas de Incentivo

Sankara se encarga de :

- **Consultoría para entender sus necesidades**
  - Ligar sus necesidades inmediatas a su estrategia de largo plazo
- **Diseñar la mecánica del programa o sistema de incentivos**
- **Realizar el concepto creativo**
  - Crear el nombre y diseño gráfico
- **Evaluar las actividades de más alto valor agregado para su empresa, para determinar la manera de ganar**
- **Lanzar el programa con campañas, eventos, folletos, etc.**
- **Gerencia del programa en todos sus aspectos**
  - Incluyendo la logística de entrega de premios
  - Y atención al usuario / empleado
- **Seguimiento a los resultados por interfaz de reportes**
- **Evaluación de resultados y recomendaciones de cambio**
- **Implementación de cambios**



# La Compensación debe ser un “mix”

En Sankara realizamos un programa de incentivos basándonos en cada organización y:

- Dependiendo del tipo de empresa
- Dependiendo de la localización
- Dependiendo del tipo de empleados
- Dependiendo de la visión, misión y estrategia
- Dependiendo del “estadio de desarrollo” de la entidad
- Dependiendo de otros elementos... objetivos, situación del mercado, etc.

## Objetivos de Incentivos

Objetivos más importantes de un plan de incentivos son:

- Reducir la rotación de personal
- Elevar la moral de la fuerza laboral
- Reforzar la seguridad laboral

### Un empleado involucrado:

- Cree en la organización y en sus líderes
- Se comporta en línea con las metas y objetivos organizacionales
- Activamente optan por continuar empleados por la organización
- Abogan por la organización, de manera interna y externa
- Invierten tiempo, esfuerzo e iniciativa extra para hacer o marcar una diferencia



Disponemos de  
plataforma  
tecnológica propia:  
Incentive Software  
Plus



Formación  
orientada a mejorar  
la ventas y a  
motivar equipos de  
trabajo

# Incentivos, para promover qué...?

- Rendimiento global
- Logros específicos : ventas, safety, algún análisis relevante-específico, algún logro en timing-específico, aporte específico al mejoramiento del clima organizacional, aporte específico al mejoramiento de la imagen de la empresa, ...

## Tipología de premios:

- Viajes e Incentivos
- Regalos y experiencias
- Entradas para eventos



PROGRAMAS DE CRM:  
Para un mejor seguimiento de clientes, para que la venta sea más efectiva



Disponemos de paneles de control, ROI y mediciones comerciales para que cada acción tenga su medición

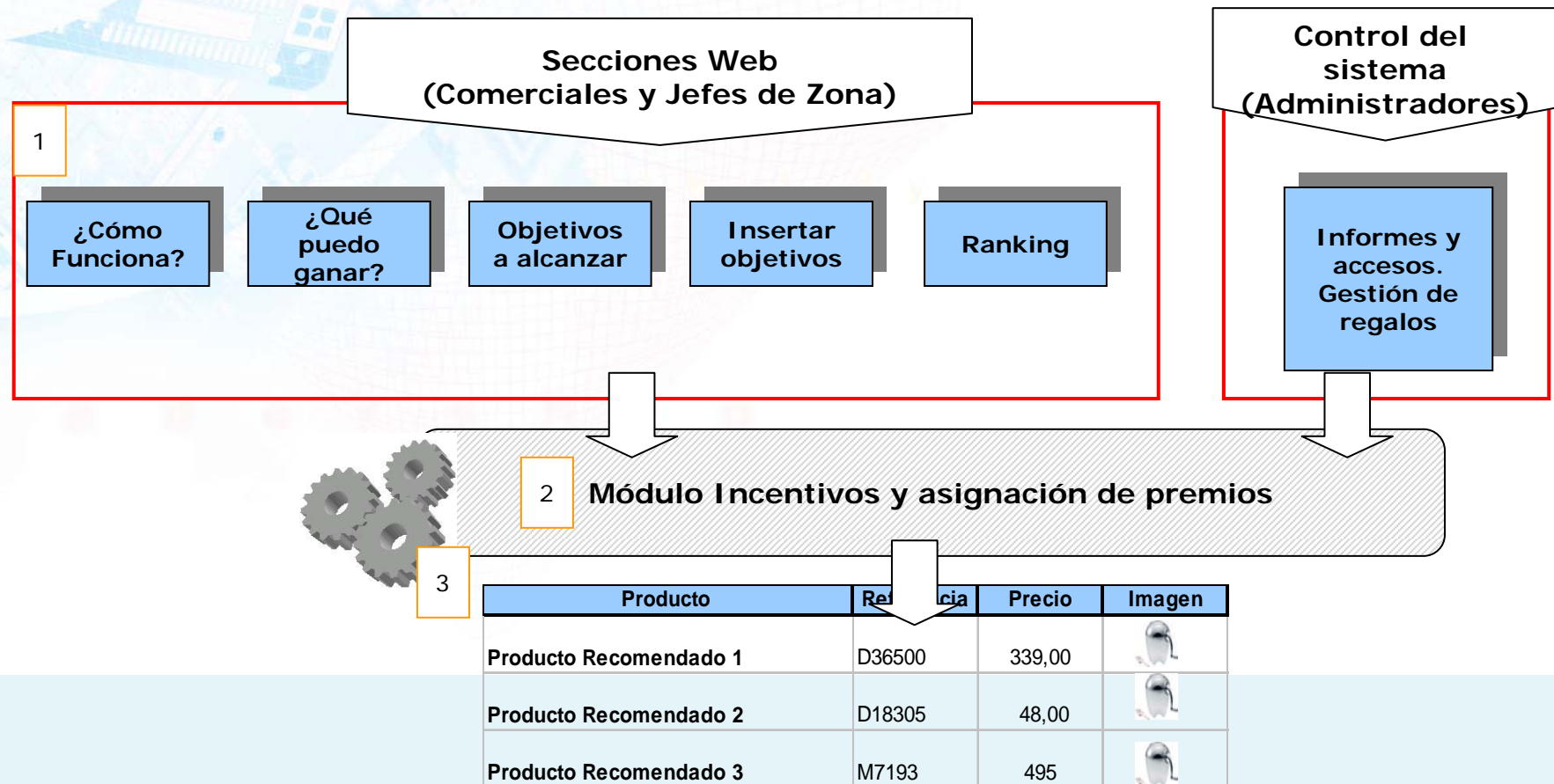
## Aplicación Web y Live Support



# Esquema Global: Aplicación Incentives Software Plus

Sankara dispone de una **plataforma tecnológica** para la gestión de los diferentes planes de incentivos, donde comerciales y jefes comerciales pueden **chequear rankings, regalos, objetivos, relación de premios, etc.**

Complementarios a esta aplicación ofrecemos soporte online y ticketing para resolver cualquier duda o incidencia.

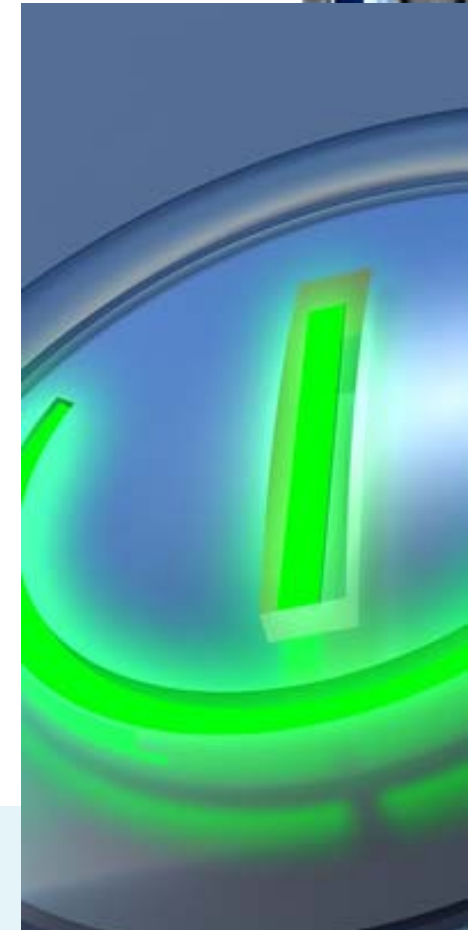


# Customer Relationship Management (CRM) >>>

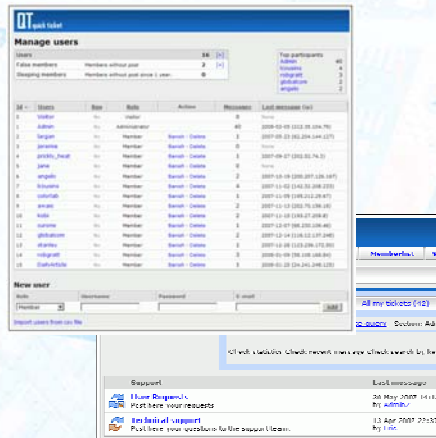
Sankara dispone de la experiencia y la metodología para implantar sistemas CRM, personalizados y adaptados a las necesidades de sus equipos de venta. Las herramientas de gestión de relaciones con los clientes (**Customer Relationship Management CRM**) son las soluciones tecnológicas para conseguir desarrollar la "teoría" del marketing relacional. El marketing relacional se puede definir como "la estrategia de negocio centrada en anticipar, conocer y satisfacer las necesidades y los deseos presentes y previsibles de los clientes". Basándose fundamentalmente en los siguientes puntos:

- **Enfoque al cliente: "el cliente es el rey"**. Este es el concepto sobre el que gira el resto de la "filosofía" del marketing relacional.
- **Inteligencia de clientes:** Se necesita tener conocimiento sobre el cliente para poder desarrollar productos /servicios enfocados a sus expectativas.
- **Interactividad:** El proceso de comunicación pasa de un monólogo (de la empresa al cliente) a un diálogo (entre la empresa y el cliente).
- **Fidelización de clientes:** Es mucho mejor y más rentable (del orden de seis veces menor) fidelizar a los clientes que adquirir clientes nuevos.
- **El eje de la comunicación es el marketing directo enfocado a clientes individuales** en lugar de en medios "masivos" (TV, prensa, etc.).
- **Personalización:** Cada cliente quiere comunicaciones y ofertas personalizadas por lo que se necesitan grandes esfuerzos en inteligencia y segmentación de clientes.

software 2.0  
aplicaciones  
inteligentes



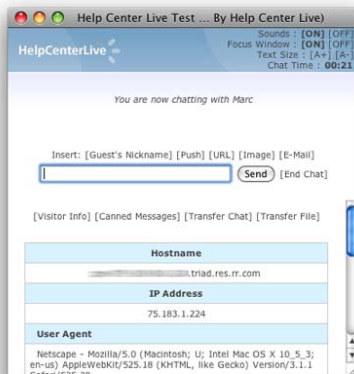
# Aplicación web: *Soporte (Live Chat y Ticketing)*



## Descripción: Ticketing

El usuario puede abrir un ticket de consulta o incidencia, donde el equipo de Sankara lo resolverá e informará al usuario.

Si el ticket puede ayudar al usuario se incluirá en una "Base del Conocimiento" donde el resto de usuarios podrán consultarlo y resolver sus dudas directamente. Opciones de búsqueda por términos

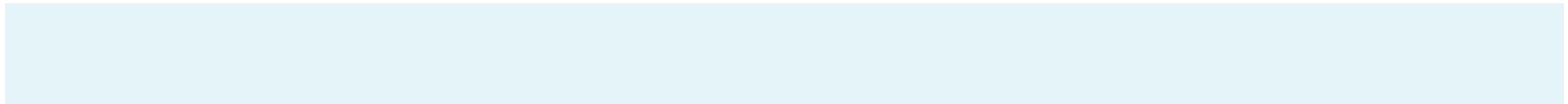


## Descripción: Help Center Live

El centro de ayuda Online, permite a los usuarios solicitar ayuda por vía Chat a un operador de la plataforma para resolver cualquier duda o comentario.

Service professionals

# Premios y Regalos



## REGALOS PARA INCENTIVOS DE EMPLEADOS Y CLIENTES:

Una empresa logra mantenerse gracias a sus clientes fijos y potenciales y al equipo de trabajo que la conforma. Pensando en ello, el REGALO EMPRESARIAL presenta una de las mejores opciones para incentivarles. Entre las que se podrá elegir la más adecuada.. (Regalos VIP, **Experiencias y viajes de incentivos**)

Un **Regalo Empresarial, un artículo promocional**, es el "mejor vendedor" que usted tiene y el que llega a sus **clientes** directamente hablando de su Empresa, de sus productos o de sus servicios.

ADEMAS DE SUS CLIENTES, LO MAS IMPORTANTE ES SU EQUIPO DE TRABAJO  
¡Motivar un equipo laboral resulta más fácil de lo que parece!; un regalo en una fecha especial marcará la diferencia e incrementará el bienestar general. Un detalle entregado en un buen momento hará sentir la importancia de quien lo recibe.



## Cursos y seminarios para motivar e incentivar

*Nos adaptamos a sus necesidades  
formativas*

## **VENTAJAS EMPRESARIALES QUE OFRECE SANKARA:**

- Mejora del clima laboral y de la integración del trabajador en la empresa
- Mayor Cohesión grupal de su Equipo de Trabajo.
- Optimización de la comunicación de su equipo (tanto del mismo departamento como la comunicación interdepartamental)
- Mejora de Competencias tanto Individuales como Grupales propiciando situaciones para el Entrenamiento en Solución de Problemas.

## **HABILIDADES QUE SE POTENCIAN EN NUESTRAS ACTIVIDADES:**

- ✓ Trabajo en Equipo
- ✓ Liderazgo: Toma de Decisiones, Organización, Comunicación
- ✓ Capacidad de Afrontamiento en Entornos Cambiantes
- ✓ Solución de Problemas prácticos
- ✓ Establecimiento y Consecución de Objetivos

## FORMACIÓN SANKARA

En la situación actual del mercado, se ha incrementado la necesidad por parte de las empresas de revalorizar sus productos y realizar una oferta cada vez más competitiva. Esta exigente necesidad tiene como contrapartida una serie de estrategias y recursos que comparten una misma premisa: **la continua y creciente formación de sus empleados y directivos.**

Sólo aquellas empresas capaces de adaptarse a la realidad cambiante sobreviven. ¿Cuál es el medio para adaptarse al cambio? Evolucionar con él, mediante la formación constante de sus miembros.

Las herramientas para ello van a ser la creatividad, la capacidad imaginativa y la versatilidad, ya que son los principales elementos para movernos en este entorno.


Sankara trabaja desde un enfoque activo, en el que se fomenta y da prioridad a la motivación, así como a alimentar las actitudes y aptitudes de los asistentes. ¿Por qué? Muy sencillo: es el camino más ágil y directo para la consecución e implementación de los planes empresariales. El objetivo es trabajar directamente con las capacidades de cada uno, con el fin de adaptarlas al medio cambiante en el que nos encontramos.

Formación  
cursos y seminarios



# Referencias Sankara



	Necesidad Cliente	Experiencia Sankara	Cliente
<b>Team building y liderazgo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mejora de la comunicación interdepartamental, resolución de conflictos, fomentar la cohesión grupal y entre diferentes departamentos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aportar soluciones y nuevas vías de comunicación, favorecer la visión de la empresa como una unidad más allá de los distintos departamentos</li> </ul>	
<b>Jornada Formativa – Gestión del tiempo -</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo lograr una gestión más eficaz del tiempo, su aprovechamiento y gestionar la presión del mismo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estrategias de planificación y estructuración del trabajo, combinar el esfuerzo conjunto.</li> </ul>	 
<b>Cohesión de equipos de Trabajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lograr una mayor unión de los equipos de trabajo y de los distintos departamentos dentro de la misma empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Resolución de conflictos, fomento de la comunicación y una visión corporativa del trabajo global sobre el individual</li> </ul>	
<b>Team building temático</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trabajo en equipo, comunicación, mayor cohesión grupal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se fomentó la unión y el trabajo en equipo gracias a una actividad distendida y en la que se ponía a prueba su capacidad de comunicación y aunar esfuerzos</li> </ul>	

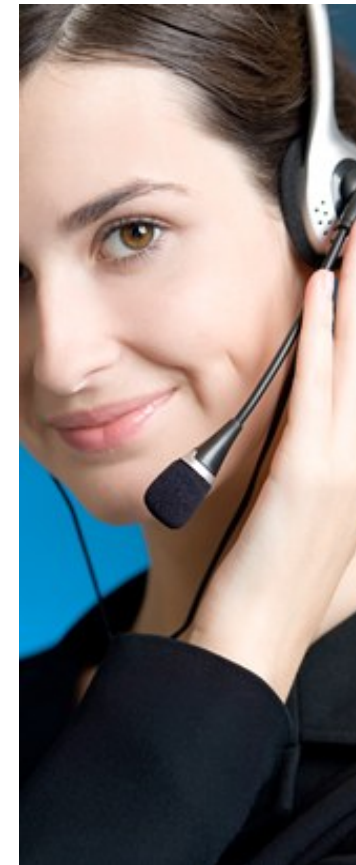
CONTACTO

Email: [info@sankara.es](mailto:info@sankara.es)  
Telf: 91 891 43 50 - 630 26 36 82  
C/San Juan, 8 – 1º B  
28300 (MADRID)

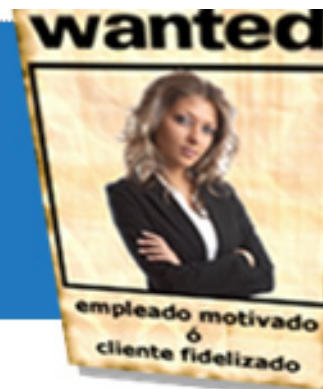


En SANKARA estaremos encantados de  
atenderle, consúltenos sin compromiso.

[www.eventosparaayuntamientos.com](http://www.eventosparaayuntamientos.com)



Email: [info@sankara.es](mailto:info@sankara.es)  
Telf: 91 891 43 50 - 630 26 36 82  
C/San Juan, 8  
28300 - MADRID  
[www.sankara.es](http://www.sankara.es)



Disponemos de espacios,  
localizaciones, actividades y  
transporte que le ayudarán a  
realizar un evento más  
económico

**Pregúntenos!!!**



SOLICITE MÁS INFORMACIÓN