

## **Система мотивации для менеджеров по продажам.**

Во многих компаниях оклад равен «0». То есть все деньги менеджер должен заработать себе сам. Ничего не продал за день — ничего не получил. Прямо вообще ничего.

Такая система развивает менеджеров как результативного специалиста, который постоянно учится, старается, анализирует. Мы твёрдо верим в то, что фиксированная оплата «развращает» всех, кто связан с продажами. Но, так как рынок ещё не привык к окладу в «0» рублей, ниже распишем стандартную систему мотивации для продажников.

Материальная: окладная часть + бонусы/процент с продаж. Чтобы понять, сколько платить сотруднику, нужно посмотреть, сколько получает такой же сотрудник на рынке, и сколько вы готовы платить по вашей финансовой модели.

Например, 100.000 рублей менеджер получает «на руки». Делим на 2 части: 30.000 оклад, чтобы менеджер чувствовал себя комфортно и в безопасности + 70.000, которые он сам себе заработает.

1. Окладную часть тоже делим на части: 10.000 (сам оклад) + 20.000 (за выполненные крі: показатели конверсии/выполненная норма дозвонів, встреч, отправленных коммерческих предложений и т.д. (если не выполняет - эти 20 т.р. не платим)).
2. Определяем, сколько менеджер должен приносить денег на оставшиеся 70,000 рублей. Например, если менеджер делает 1,000,000 рублей, то 7% с продаж мы готовы ему платить.

Бонусы! Если менеджер приносит сверхрезультат (предварительно установленный, например, 100.000 за день), то платим сразу в этот же день, например, 3000 рублей.

На практике, это очень очень стимулирует всех «добить» ежедневную планку, позвонив большему количеству клиентов, сделав больше встреч и проявив большую активность!

Нематериальная мотивация очень важна, потому что не только ради денег работает команда!

Ужин в ресторане с директором, книга от руководителя, кресло лучшего продавца, день в роли генерального директора, билеты на концерт любимой группы, полёт на вертолёт с директором!

p.s. Если вы хотите разработать свою систему мотивации для менеджеров и выстроить системный отдел продаж, оставляйте заявку на сайте <http://romanov.group>.