Планирование бонусов и KPI продаж: прозрачная мотивация, привязанная к результату

Optimacros



Платформа для моделирования схем мотивации, расчета бонусов и отслеживания KPI коммерческого персонала в связке с планами продаж и фактическими результатами

Для чего это решение

Создать прозрачную, понятную и автоматизированную систему расчета бонусов и компенсаций. Решение позволяет привязать мотивацию коммерческого персонала к реальным бизнес-показателям (выручке, маржинальности, привлечению новых клиентов) и снизить ручной труд, конфликты и ошибки при расчете выплат

Какие задачи помогает решить

Моделирование схем мотивации

Создание и сравнение нескольких вариантов бонусных систем до внедрения: фикс + процент, ступенчатые бонусы, командные KPI

Автоматический расчет фактических бонусов

При интеграции с CRM и учетными системами модель использует фактические продажи и рассчитывает выплаты каждому менеджеру, региону, команде по заданным правилам

Прозрачность для сотрудников

Каждый менеджер может видеть свой прогресс по KPI и текущий расчет бонуса при предоставлении доступа

Привязка к нескольким KPI

Бонус может зависеть не только от выручки, но и от маржинальности, выполнения плана по ассортименту, привлечения новых клиентов

Аудит и история изменений

Любые корректировки правил или расчетов сохраняются и доступны для проверки

Какие выгоды дает

Прозрачная и понятная мотивация

Сотрудники понимают, за что они получают деньги. Снижаются конфликты и субъективные корректировки данных

Связь бонусов со стратегией

Вы можете мотивировать не просто на объем продаж, а на сделки с нужной маржинальностью или по приоритетным продуктам

Сокращение ручного труда

Снижается зависимость от ручного расчета бонусов. Экономия времени финансовой и коммерческой команды в конце каждого периода

Единый источник правды по KPI

Планы продаж, факт, выполнение KPI и расчет бонусов — в одном контуре. Исключаются споры о том, «какой план засчитывать»

г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 81, помещение 35/2 | +7 (495) 108 68 58 | info@optimacros.com