ПРОДАЖИ

# Мотивация от маржи

Инструмент: Мотивация продавца от маржи

Платить продавцам бонус от валовой прибыли, чтобы они продавали выгодное бизнесу

ВРЕМЯ
3 часа на расчёт, месяц на переход

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Посчитай продавцов, подбери процент и лимиты скидок, распиши переход.

## 1 Продавцы сейчас

серые строки: пример заполнения

| Продавец | Выручка, ₸ | Валовая прибыль, ₸ | Средняя скидка, % | Бонус сейчас, ₸ | Бонус по новой схеме, ₸ |
|---|---|---|---|---|---|
| Арман | 7 200 000 | 1 150 000 | 12 | 216 000 | 150 000 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

## 2 Новая схема

Процент от валовой прибыли

Оклад

Лимит скидки продавца и руководителя

Гарантия дохода на переходный период и срок

## 3 Метки маржи для продавцов

серые строки: пример заполнения

| Группа товаров | Маржа | Метка |
|---|---|---|
| Отделка | 30% | зелёная |
| Цемент | 8% | красная |
| | | |

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

| Группа товаров | Маржа | Метка |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## 4 Переход

- [ ] Продавцы знают о схеме за месяц
- [ ] Каждый видит расчёт своего дохода
- [ ] Маржа или метки видны в прайсе
- [ ] Ежемесячный отчёт продавцу: маржа и бонус

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Валовая прибыль на продавца растёт
- Средняя скидка снижается
- Доля маржинальных групп растёт
- Фонд бонусов в процентах от прибыли стабилен

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба