

Umsatz im Visier: Wie Vertriebspartner zu mehr Umsatz motivieren?



Vertriebssystem motiviert und steuert den Vertrieb

© FABIS 1988-2016

Karrierechancen und Provisionszahlungen stehen in direktem Bezug zur Motivation der Vertriebsmitarbeiter. Wie ist über das Vergütungssystem die Motivation zu beeinflussen?

Aufstiegschancen bieten

Aussicht auf Führungsaufgaben sowie höhere Provisionszahlung motivieren. Bestehen bei bestimmten Leistungen oder Umsatzgrenzen Aufstiegschancen, erhöht sich die Leistungsbereitschaft.

Anreiz über Provision

Erhält der Vermittler bei einem Produkt mehr Provision, wird er mit diesem Produkt mehr Umsatz anstreben. Vergleich von Produkten kann ziemlich schwierig sein. Ähneln sich Produkte, so dass für den Kunden kein nennenswerter Unterschied entsteht, steuert die Provision das Angebot.

Punktekonto neben Provisionskonto führen

Um Aufstiegschancen von der Provisionszahlung abzukoppeln, bewährt sich ein Punktekonto neben dem Provisionskonto für jeden Vertriebsmitarbeiter zu führen. Auf dieses Punktekonto werden Punkte für Sonderleistungen gebucht, unabhängig vom Umsatz.

Umsatzbeteiligung bei Mitarbeiterbetreuung

Wer an den Umsätzen seiner Mitarbeiter beteiligt ist, hat viel Interesse, Mitarbeiter aufzubauen, zu schulen und zu betreuen. Neue Mitarbeiter integrieren sich schneller. Sie werden effizienter geführt.

Vertriebspower in der Gruppe mobilisieren

Werden Provisionen an einen bestimmten Gruppenumsatz gebunden, motivieren und

unterstützen sich die Mitarbeiter im Team gegenseitig. Das gesamte Team zielt die Umsatzgrenze an, die den Bonus mit sich bringt.

Sonderleistungen belohnen

Zielvereinbarungen, die zum Beispiel an den Umsatz mit einem bestimmten Produkt über einen festgesetzten Zeitraum gekoppelt sind, erhöhen den Anreiz und das Engagement.

Wettbewerbe pushen kurzfristig

Verkaufswettbewerbe knüpfen am natürlichen Bedürfnis des Menschen an, sich zu messen und zu beweisen. Wettbewerbe sind besonders zu gut zu kalkulieren, denn nur bei erreichten Zielen wird Provision ausgezahlt.

Storno minimieren mit Provision für Rückgewinnung

Storno verhindern, heißt die Kundenbeziehung zu verbessern. Provisionen bei wieder Inkraftsetzung spornen zur Rückgewinnung von Kunden im Stornofall an.

Bonuspunkte für Kundenbetreuung

Bonuspunkte für Kundenbetreuung zielen darauf ab, den Kontakt zu Kunden zu festigen. Vertriebsmitarbeiter generieren Folgegeschäfte. Wie diese Bonuspunkte die Karriere steuern, ist entsprechend der Unternehmensstrategie zu vereinbaren. **Spezielle Provisionsarten**
Bestandsprovision, Dynamikprovisionen, Erhöhungsprovisionen – für jeden Geschäftsfall und jede Vertriebsaktivität die entsprechende Entlohnung. So steuern Vertriebsorganisationen die Vertriebsaktivitäten.

Pressekontakt:

Nicola Strätz
Telefon: 0951 / 980461 - 07
Fax: 0951 / 980461 - 50
E-Mail: nstraetz@fabis.de

Unternehmen

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Internet: www.fabis.de

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Softwarelösungen für die Vertriebssteuerung. Spezialgebiet sind die Provisionsabrechnung und das Vertriebspartner Management. Die flexiblen Standardmodule dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Fertighausbau.

Grundfunktionalitäten sind Revisionssicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Funktion im Unternehmen und die flexible Oberfläche. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Schnittstellen werden definiert und nicht programmiert.

Sie haben einen Ansprechpartner für praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Einführung sowie Betreuung.