


Leistung richtig fördern –
Entlohnungs- und Prämiensysteme
optimal gestalten

Lösungen von saletelligence – systematische vertriebsplanung

Prämien und Boni sind Investitionen in Mitarbeiter – eine systematische Planung kann hier große Wirkungen entfalten

Wir unterstützen bei der Beantwortung der folgenden Fragen:

- Leistet das derzeitige Entlohnungssystem das was es soll?
- Werden die richtigen Key-Performance-Indicators (KPIs) verwendet?
- Wie soll ein Entlohnungssystem gestaltet sein, das die richtigen Anreize setzt, fair und transparent ist sowie Top-Performer attrahiert und an das Unternehmen bindet?

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sie erhalten eine ausführliche Analyse des derzeitigen Entlohnungssystems
- Wir entwickeln nach Ihren Vorgaben ein Entlohnungssystem und simulieren dessen Auswirkungen detailliert, damit unangenehme Überraschungen ausbleiben
- Wir übernehmen die Administration variabler Vergütungsbestandteile oder zeitlich befristeter Wettbewerbe: Die Daten verarbeiten wir, Sie haben weiter Zeit für das Tagesgeschäft

Eine detaillierte Bestandsaufnahme zum angewendeten Entlohnungssystem ist der Ausgangspunkt der Optimierung

Eher Aktivitätsmessung geeignet:

- Striktere Führung
- Klare Vorgaben zum Ablauf des Vertriebsprozesses
- Die Ergebnisse der Vertriebstätigkeit lassen sich schwer messen oder Mitarbeitern zuordnen

Situations-
spezifische
Auswahl der
richtigen
Kennzahlen
(KPIs)

Eher Resultatsmessung geeignet:

- Empowerment
- Vertriebserfolg basiert stark auf Kreativität des Mitarbeiters
- Die Ergebnisse der Vertriebstätigkeit lassen sich gut messen und Mitarbeitern zuordnen

KPIs	Top 20%	Durchschnitt	Low 20%
Anzahl Besuche	8,9	7,5	5,6
Abweichung Frequenzvorgabe	5,2%	-4,3%	-10,2%
Umsatzzuwachs	13,2%	3,3%	-3,9%
Qualität Besuchsberichte	90,0%	78,2%	30,1%
Durchschnittlicher Bonus	99,1%	103,5%	91,7%

Variable Gehaltsbestandteile bilden einen großen Kostenblock. Fraglich ist dabei oft, ob sich die gewünschten Motivationseffekte überhaupt einstellen. Wir identifizieren gemeinsam mit Ihnen die relevanten Kennzahlen zur Beurteilung des bestehenden und zu entwickelnder Entlohnungssysteme.

Unsere Grundsätze bei der Bearbeitung Ihrer Fragestellungen

Sorgfalt

Qualität beweist sich für uns durch Fehlerfreiheit in den Details. Diesem Qualitätsverständnis ist unsere Arbeit verpflichtet. Wir gewährleisten dies durch die herausgehobene Bedeutung von Sorgfalt in unserer Arbeitsweise.

Einsatz

Unser Ziel ist es, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Hierfür setzen wir unsere gesamte Kraft, unsere Kreativität und unser Engagement ein. Termintreue, Erreichbarkeit und Fleiß sind für uns keine Sekundärtugenden, sondern Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Partnerschaft

Wir verstehen uns als Verbündete unserer Kunden im Kampf mit den Wettbewerbern. In unserem Spezialgebiet suchen und liefern wir proaktiv Ansätze, die unseren Kunden Wettbewerbsvorsprünge verschaffen. Der Erfolg unserer Kunden ist die größte Bestätigung unserer Arbeit.



Ihre Ansprechpartner bei allen Fragen zur Vertriebsplanung:

saletelligence – systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96

33607 Bielefeld

Jan Maik Schlifter

Fon 0521.2997-405

Fax 0521.2997-408

maik.schlifter@saletelligence.de

Weitergabe an Dritte nur nach
vorheriger Genehmigung durch saletelligence

