



ШАБЛОНЫ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ

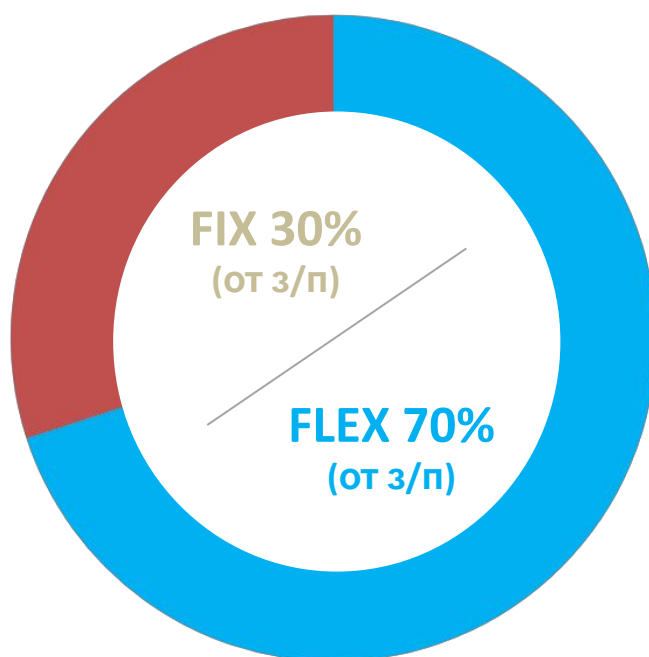
01

Прогрессивная шкала мотивации

FIX
30%
(от з/п)

если совокупный доход менеджера будет составлять около 60 тыс.руб.

то фиксированная часть з/п будет 20 тыс.руб.

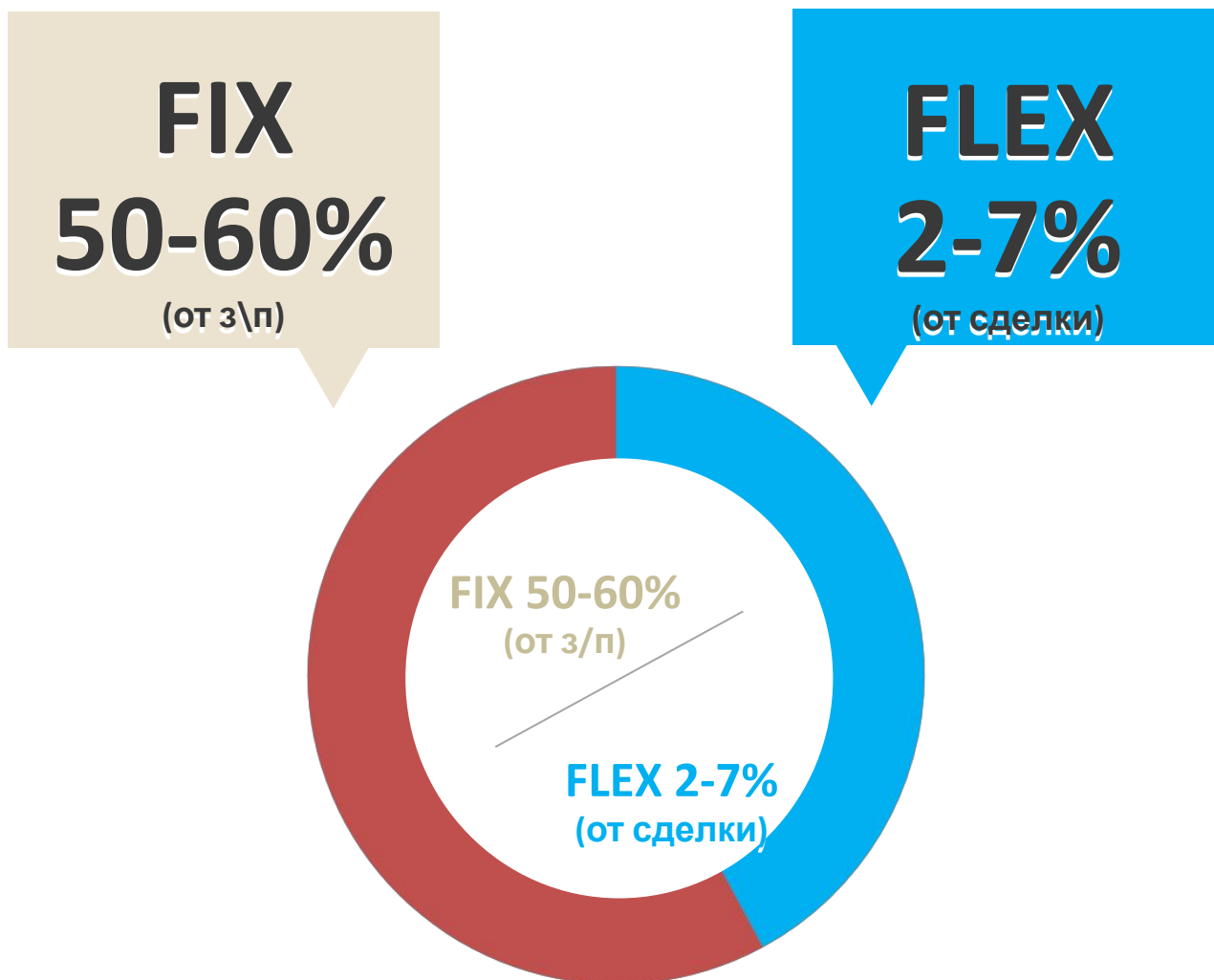


FLEX
70%
(от з/п)

4% — с продаж до порога в 100 тыс.руб. прибыли
7% — от 100 до 200/300 тыс.руб.
10% — от 300 тыс.руб. прибыли.

02

Фиксированная система мотивации с градацией по продукту



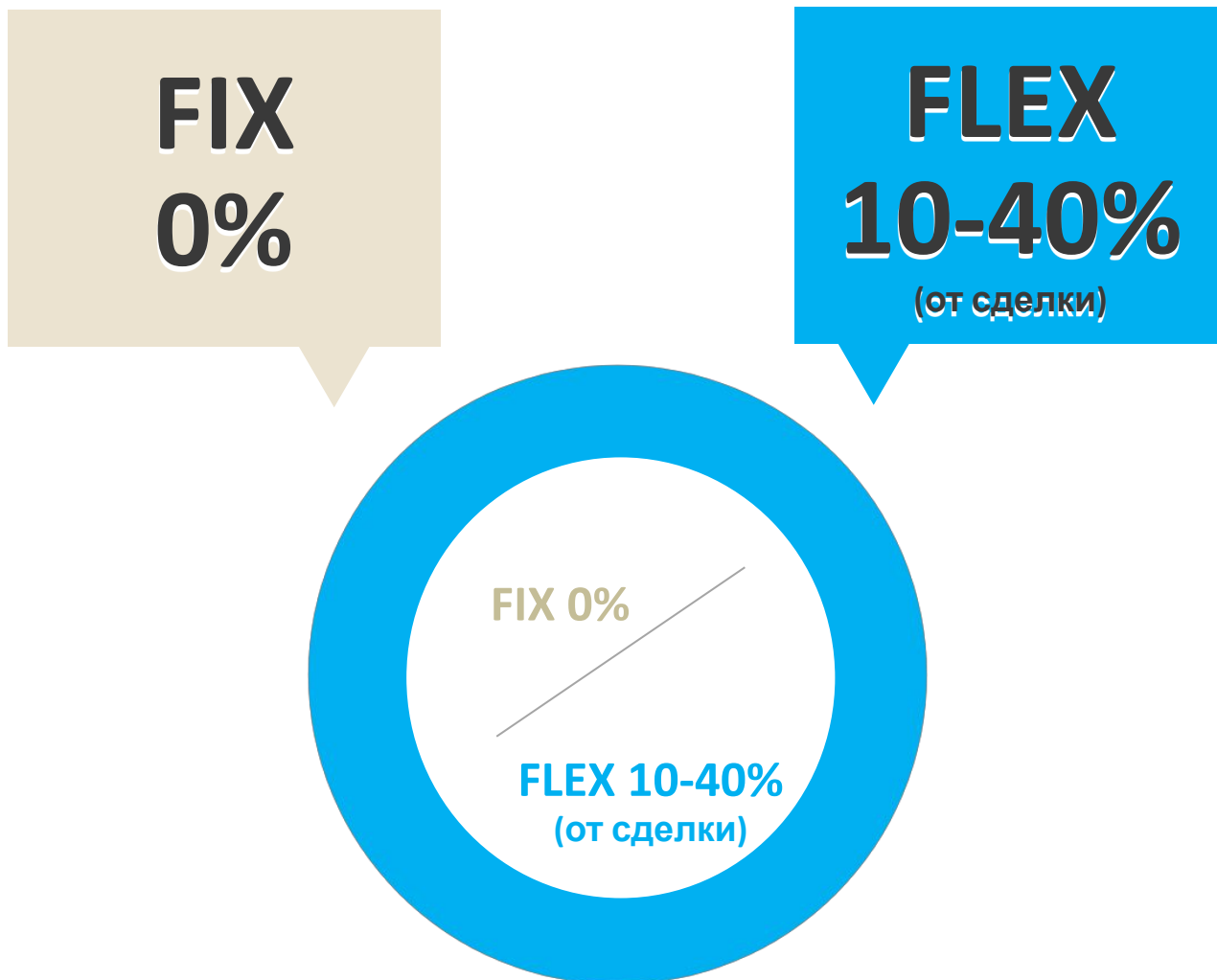
Данная система мотивации подходит в основном для компаний, где стоимость товара или услуги превышает 500 000 руб.

Цикл сделки начинается от 1 месяца и может растягиваться до 1 года (*тендерная или конкурсная основа принятия решений в компаниях*).

За счет солидной фиксированной части менеджер чувствует себя более стабильно, но при этом очень заинтересован в продаже, так как даже маленький % от большой суммы сделки будет ощутимой прибавкой к з/п.

03

Фиксированная система мотивации с градацией по продукту



Данная система подходит для стартапов и компаний, продающих высоко маржинальный продукт или услугу.

Стоит учитывать, что возрастная категория менеджеров, готовых работать по такой системе - от 17 до 24 лет.

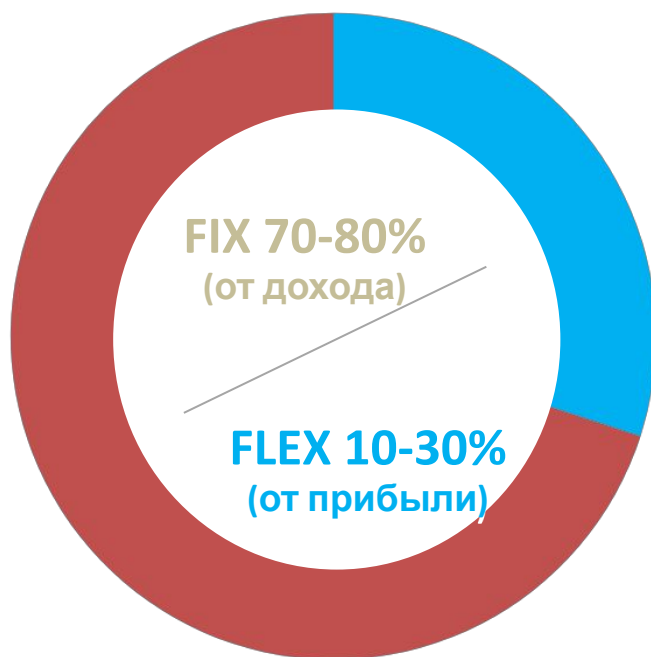
В основном — без опыта продаж.

04

Индивидуальная система мотивации *(для руководителей)*

FIX
70-80%

от совокупного дохода, но не ниже 70-100 тыс. руб.



FLEX
10-30%

от чистой прибыли.