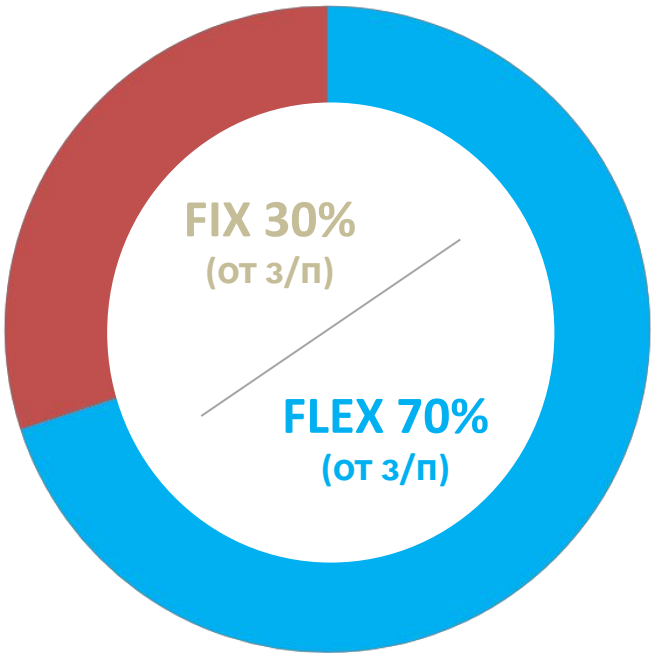
ШАБЛОНЫ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ

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.



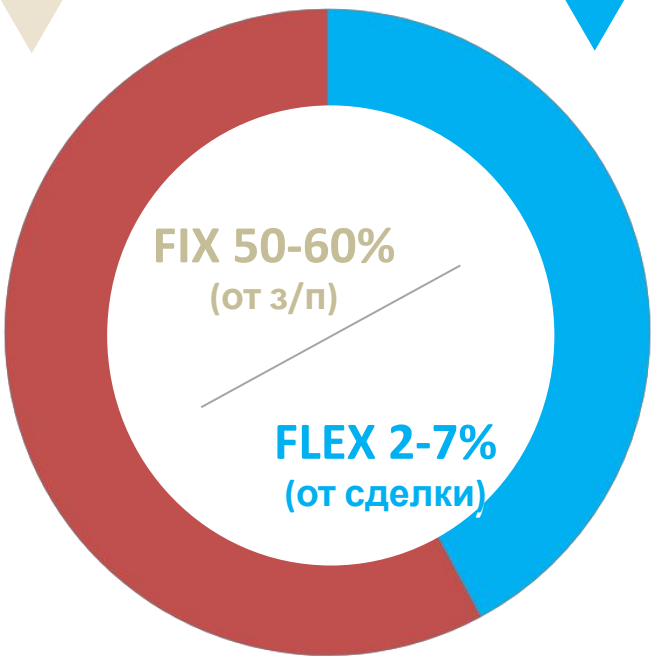
FLEX
70%
(от з/п)

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

FIX
50-60%
(от з\п)

FLEX
2-7%
(от сделки)



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

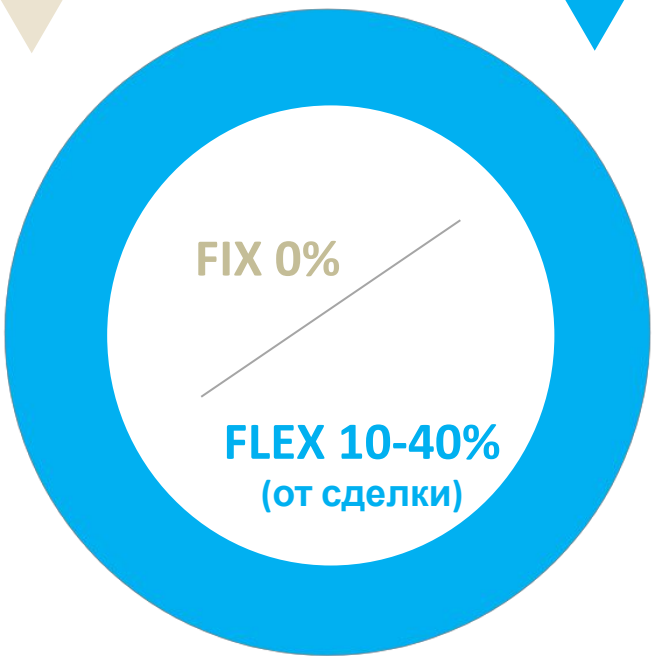
Цикл сделки начинается от 1 месяца и может растягиваться до 1 года *(тендерная или конкурсная основа принятия решений в компаниях).*

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

FIX
0%

FLEX
10-40%
(от сделки)



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

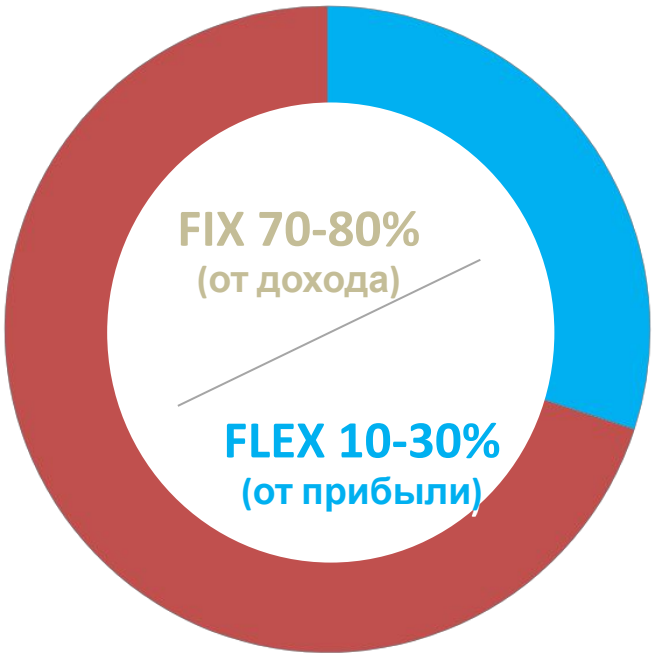
Стоит учитывать, что возрастная категория менеджеров, готовых работать по такой системе - от 17 до 24 лет.

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.