Чек лист
«Разработка системы мотивации для отдела продаж по новому продукту: KPI»

Детализация чек листа «Разработка программы вывода нового продукта»

Если учесть при разработке все пункты чек – листа, то выполнение плана продаж по новому продукту будет для вас:

- контролируемым и управляемым

Поможет своевременно устранять недоработки сотрудников отдела продаж.

Как использовать чек – лист:

1. Поставьте галочки напротив тех пунктов, которые у Вас реализованы или учтены
2. Оставшиеся пока без внимания пункты переведите в план действий

☐ Определен перечень потенциальных каналов продаж (территорий продаж) с учетом специфики продукта, приоритетов компании и логистических затрат.

☐ Данные занесены в таблицу «План продаж» (пример ниже):

	Регион 1	Регион 2	Регион 3	Регион 4	Регион 5	Регион 6
Розничные сети	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD
Дилеры	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD
Корпоративные клиенты	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD
Интернет- магазин	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD
Маркетплейсы	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD	V /MD
……						
……						

V – Выручка, руб.
MD – Маржинальный доход, руб.

☐ Проведен расчет воронки продаж с учетом поставленных планов по новому продукту

☐

Задачи детализированы и распределены по сотрудникам отдела продаж (менеджерам):
Объем продаж =менеджеры х контакты х конверсия х позиции ассортимента х количество х цена

☐ Определены KPI для сотрудников отдела продаж с учетом поставленных целей:
- маржинальный доход
- выручка
- количество клиентов
- приоритеты по ассортиментным позициям
- частота заказа
- уровень дистрибуции

☐ Разработана система мотивации материальная / нематериальная, с учетом приоритетов и корпоративной культуры компании на период вывода нового продукта (период по времени должен быть строго ограничен)

☐ Выбраны методы материальной мотивации:
- премии (дополнительный процент от выручки по новому продукту)
- бонусы (фиксированная сумма за продажу определенного объема, ассортимента, канала продаж)
- конкурсы (выполнение показателей, награждают лучших)

☐ Выбраны методы нематериальной мотивации:
- звание «лучший сотрудник»
- карьерный рост
- дополнительное обучение
- дополнительные дни к отпуску
- возможность несколько дней в месяц работать удаленно
- и другие….

☐ Проведено обучение сотрудников отдела продаж по KPI, зафиксирована документально система мотивации

☐ Определена, утверждена и объявлена периодичность контроля выполнения плановых показателей