


Provisionssysteme

Wie gelingt es mir, meine Verkäufer zu motivieren und gleichzeitig mein Unternehmensziel nicht aus den Augen zu verlieren?

Sie möchten Ihre Verkäufer optimal steuern, um Ihr Absatzziel zu erreichen, und Ihre Verkäufer möchten optimale Verdienstmöglichkeiten. Erwartungshaltungen, die es zu vereinbaren gilt. Aber was sind die Anreize für engagierte und sehr erfolgreiche Verkäufer? Wie amortisieren sich die Kosten, die bei der Neukundengewinnung anfallen?

 mehr erfahren

Provisionssysteme



Verkäufer-Provisions-System (VPS) von vegesta

Stellen Sie sich vor, Sie könnten im Vorfeld simulieren, wie sich Ihr Betriebsergebnis inklusive der individuellen Verkäuferprovisionen mit einem neuen Provisionssystem rechnet.

VPS ist Simulation und individuelles Verkäufer-Provisions-System in Einem:

Auf Basis Ihrer individuellen Personal- und Kostenstruktur ermitteln wir gemeinsam mit Ihnen, an welchen Stellgrößen Sie ansetzen müssen, um einerseits den Deckungsbeitrag Ihres Autohauses, andererseits die Verdienstmöglichkeiten der Verkäufer zu optimieren.

Ihre Ausgangslage: Die lokalen Marktpotenziale sind analysiert, das Verkaufsgebiet definiert, Ihr Vertriebskonzept steht. Die Verkäufer sind in den Startlöchern. Doch wie motivieren Sie Ihre Mannschaft, den Vertriebsauftrag auch tatsächlich in Angriff zu nehmen? Wie steuern Sie deren Performance und wie gewährleisten Sie Transparenz – für die Verkäufer einerseits und für das Unternehmen andererseits? Wie schaffen Sie einen Konsens zwischen Ihren Unternehmenszielen und den persönlichen Erwartungen Ihrer Verkäufer?

Hier kommt das VPS ins Spiel: Um Ihren genauen, individuellen Bedürfnissen gerecht zu werden, haben wir neun maßgeschneiderte Module entwickelt.

Von der Eingabe und dem Import der Grunddaten über das genannte Simulationstool und ein revisionsssicheres Freigabetool bis hin zur Provisionsauszahlung durch die Lohnbuchhaltung.

Das VPS funktioniert auf modularer Basis

- ohne eine neue Technik oder Software implementieren zu müssen, da unser Verkäufer-Provisions-System auf der Grundlage von Excel läuft.

Ihr Nutzen:

Sie minimieren den bisher hohen administrativen Aufwand durch eine Verschlinkung des bisherigen Prozesses – verbunden mit einer Reduzierung des Kostenapparates.

Hier ein Überblick über die neun Module:

- Eingabe / Import
- Provisions-Eingabetool
- Bonus- und Margentool
- Importtool Berechnung
- Simulationstool
- Weiterverarbeitungstool
- Berechnungstool
- Provisionsauswertungstool Freigabe
- Digitales Freigabetool Lohnzahlung
- Provisionsauszahlungstool

Provisionssysteme