

# Az automatizált jutalékrendszer tovább javítja a hatékonyságot

A megfelelő munkavállalói kompenzáció kialakítása meglehetősen komplex feladat. Érdeemes jól átgondolni, hogy a magasabb teljesítmény elérése érdekében az alapfizetésen túl milyen egyéb juttatásokkal lehet a leghatékonyabban ösztönözni a kollégákat úgy, hogy az a vállalatnak is megérje. A helyzet még összetettebb az olyan értékesítőknél, akik az alapfizetésen felül vagy helyette különböző célok elérése után jogosultak a jutalékokra. A Deloitte szakértői összefoglalták a legfontosabb tudnivalókat.

Az értékesítói kompenzáció, vagy másképp a jutaléktervek kialakítása igen komplex feladat, rengeteg felmerülő kérdéssel:

- Kik jogosultak kifizetésre, milyen értékesítói szerepek fordulnak elő a vállalat életében? Saját üzletkötő, területi képviselő, alkusz, külső partner?
- Milyen célokat akar a vállalat elérni és ahhoz milyen mérőszámok tartoznak?
- Milyen módon kerülnek az egyes jutalékok kifizetésre - minden eladott termék után jár vagy célszám teljesülése esetén? A célok egyéni vagy csapatszinten kerülnek meghatározásra?
- Milyen egyéb ösztönzők szükségesek? A terv teljesülésén felül mekkora mértékben jutalmazzuk az értékesítőt, szükséges-e visszatartani valamekkora összeget?
- Milyen esetekben és mekkora mértékben szükséges visszafizetni a már kifizetett jutalékokat az értékesítőknél?

Fontos, hogy a jól működő jutaléktervek kialakítása után újabb nehéz feladattal nézünk szembe: ezek elszámolásával. Az értékesítők jelentős költséget jelentenek a szervezetek számára, a Deloitte becslése alapján a B2B cégek esetében az értékesítés költsége az árbevétel 7,9%-a.

Számos vállalat túl nagy erőfeszítést fordít a jutaléknemek kezelésére és adminisztrációjára, miközben megkérdőjelezhető jutalékterveik kialakításának és kvótáinak általános hatékonysága. Ezek mellett az értékesítói hálózat elégedettsége sem éri el az esetek nagytöbbségében a kívánt szintet, a kifizetési/jóváírási hibák és az átláthatóság hiánya vezeti az értékesítói panaszok listáját, míg az otthoni munkavégzésben foglalkoztatott csapatok a nem megfelelő minőségű adatokra, rugalmatlan rendszerekre és összetett folyamatokra panaszkodnak - mondta Doszpod Gergely, a Deloitte Magyarország Technológiai Tanácsadás üzletágának szenior tanácsadója.

A kilépő értékesítők 89%-a szerint a távozásában jelentős szerepet játszottak a kompenzációval kapcsolatos kérdések. A nem megfelelően kialakított jutalékstruktúra és az elszámolást támogató rendszerek következtében magas a fluktuáció mértéke az értékesítők között, ami visszaveti az értékesítési hatékonyságot. A jutaléknemek kialakításának és elszámolásának racionalizálásában nyújthat segítséget az egységes jutalékrendszer bevezetése, mely alapvetően négy tényező mentén javítja az értékesítési folyamat hatékonyságát:

## A tervek újragondolása

Az egységes jutalékrendszer bevezetése előtt a kiválasztott rendszer képességei mentén kell racionalizálni a folyamatokat: ez lehetővé teszi a nem megfelelően működő, de a „vállalati

hagyomány” miatt ki nem vezetett jutaléknemek és folyamatok felszámolását és a szervezet céljait támogató folyamatok bevezetését.

## Az adatminőség fejlesztése

Régi mondás, hogy annyira lehet jó és hatékony egy rendszer, mint amennyire megbízhatók és elérhetőek az adatok. Egy új rendszer bevezetése megkívánja az adatok tisztítását, rendezését és elérhetőségének biztosítását.

## Riporting és elemzés

A modern jutalékrendszerek közös tulajdonsága a különböző felhasználói csoportok számára kialakított elemzési felületek, melyeknek köszönhetően az értékesítők pontos és releváns információkat kaphatnak éves tervük alakulásáról, jelentősen csökkentve a panaszok számát. Ezen felületeken egyszerre elérhető a kifizetendő jutalékok mértéke, a jutalékok alapját képező tranzakciós adatok, vagy akár különböző vállalati kommunikációk és meghirdetett versenyek is. A transzparens kommunikáció jelentősen növelheti az értékesítői elégedettséget, ezáltal csökkentve a fluktuáció mértékét. Ezenfelül a vezetőség számára is képes akár azonnal is biztosítani a megfelelő információkat.

## Működési hatékonyság növelése

Az automatizált egységes jutalékrendszer képes kiváltani a korábbi elszámolási eszközöket, legyen az egy Excel tábla vagy egy egyedi fejlesztési megoldás. A rendszer minimális manuális erőforrást igényel (terv és kvóta karbantartás, panaszkezelés), az így felszabaduló munkaidő egyéb értéknövelt feladatokra allokálható. A meghatározott feltételek mentén történő automatizált jutalékszámítás egyszerre minimalizálja a túlfizetések számát és értékét, valamint a beérkező panaszok számát, tovább javítva az értékesítői folyamat hatékonyságát.

A jelentős értékesítői hálózattal működő vállalatok számára tehát az egységes jutalékrendszer bevezetése jelentősen javíthatja az átláthatóságot mind a menedzsment, mind az értékesítők számára, növelheti az értékesítői elégedettséget és működési hatékonyságot, valamint csökkentheti az értékesítési költségeket - mondta Doszpod Gergely, a Deloitte Magyarország Technológiai Tanácsadás üzletágának szenior tanácsadója

Sajtókapcsolat:

- Doszpod Gergely, szenior tanácsadó
- +36 1 428 6757
- gdoszpod@deloittece.com

Eredeti tartalom: Deloitte Magyarország

Továbbította: Helló Sajtó! Üzleti Sajtószolgálat

Ez a sajtóközlemény a következő linken érhető el:

<https://hellosajto.hu/4764/az-automatizalt-jutalekrendszer-tovabb-javitja-a-hatekonysagot/>