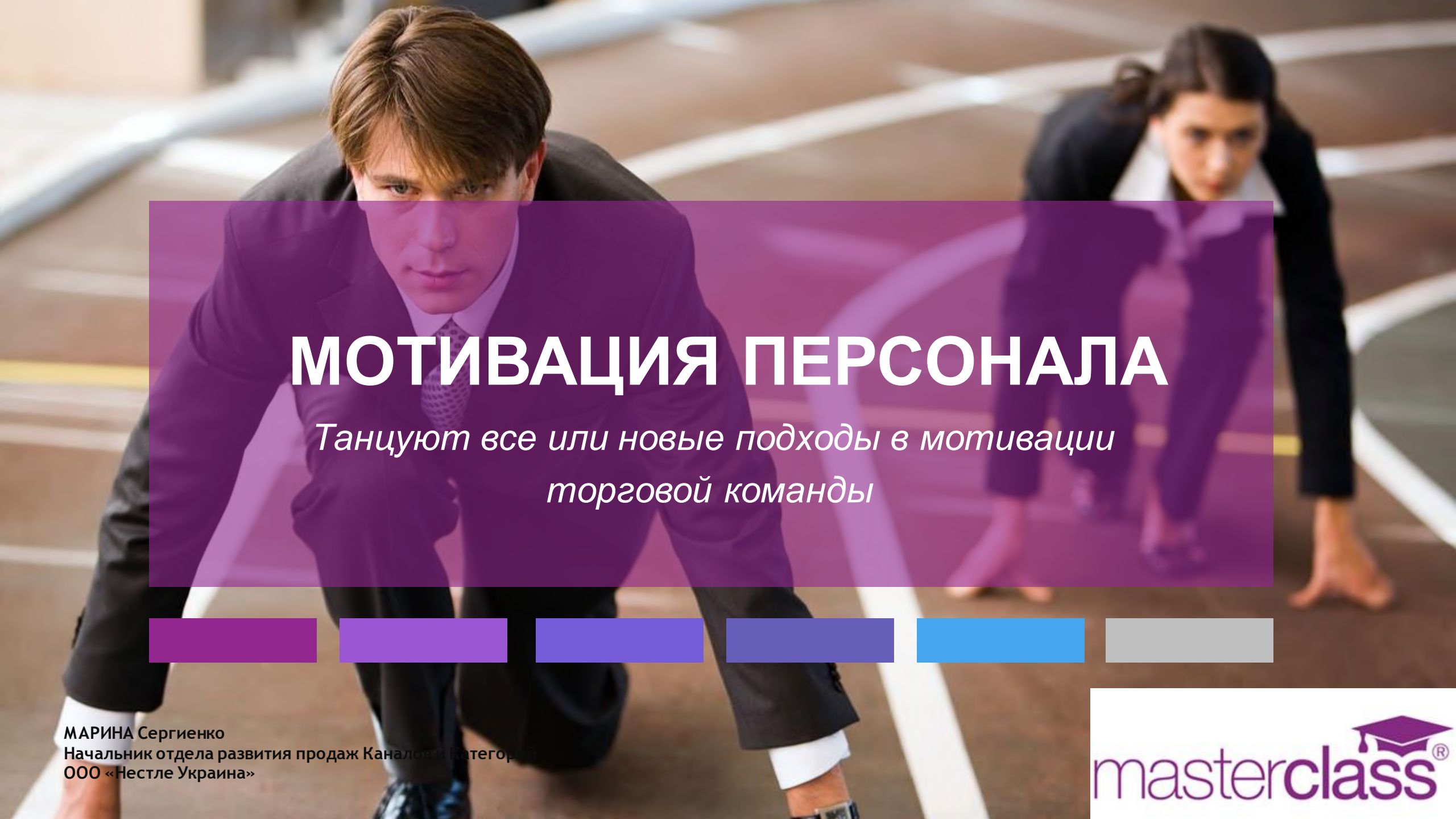


МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Танцуют все или новые подходы в мотивации торговой команды

МАРИНА Сергиенко
Начальник отдела развития продаж Каналов и Категорий
ООО «Нестле Украина»

masterclass®

«Двигая» команду продаж

Слово мотивация происходит от латинского слова
“MOVERE”
которое означает «ДВИГАТЬ»

Потери связанные с ротацией торговой команды могут превышают все остальные «потери» в компании

50%

8-12%

10-30%

Согласно исследованиям

ДО 15% ПРОДАВЦОВ ДВИЖИМЫ САМОМОТИВИРОВАЦИЕЙ

Что же делать с остальными

85% ?

«МОТИВАЦИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»
через призму HR инструментов

ЭТАП 1: ИЗМЕРЕНИЕ ИНДЕКСА ВОВЛЕЧЕННОСТИ

ЭТАП 2: ВЫЯВЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ДРАЙВЕРОВ ВОВЛЕЧЕННОСТИ

ЭТАП 3: ПРИОРИТИЗАЦИЯ ДРАЙВЕРОВ ВОВЛЕЧЕННОСТИ

ЭТАП 1: ИЗМЕРЕНИЕ ИНДЕКСА ВОВЛЕЧЕННОСТИ

ИДЕНТИФИЦИРУЮТ СЕБЯ С КОМПАНИЕЙ

- Ощущают себя частью компании
- Чувствуют гордость за то, что работают в компании
- Успех компании много значит
- Считают престижной работу в компании

ДОРОЖАТ СВОИМ МЕСТОМ В КОМПАНИИ

- Готовы остаться в компании даже при наличии хороших предложений от других компаний
- Почти не думали о смене работы в течение последних нескольких месяцев

ИСКРЕННЕ ПРЕДАННЫ КОМПАНИИ

- Готовы работать сверх положенного времени, чтобы достичь успеха
- Видят компанию как организацию, способную вдохновлять на эффективную работу
- Готовы рекомендовать услуги и продукты компании друзьям и родственникам
- Готовы рекомендовать компанию друзьям в качестве места работы

ЭТАП 2: ВЫЯВЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ДРАЙВЕРОВ ВОВЛЕЧЕННОСТИ

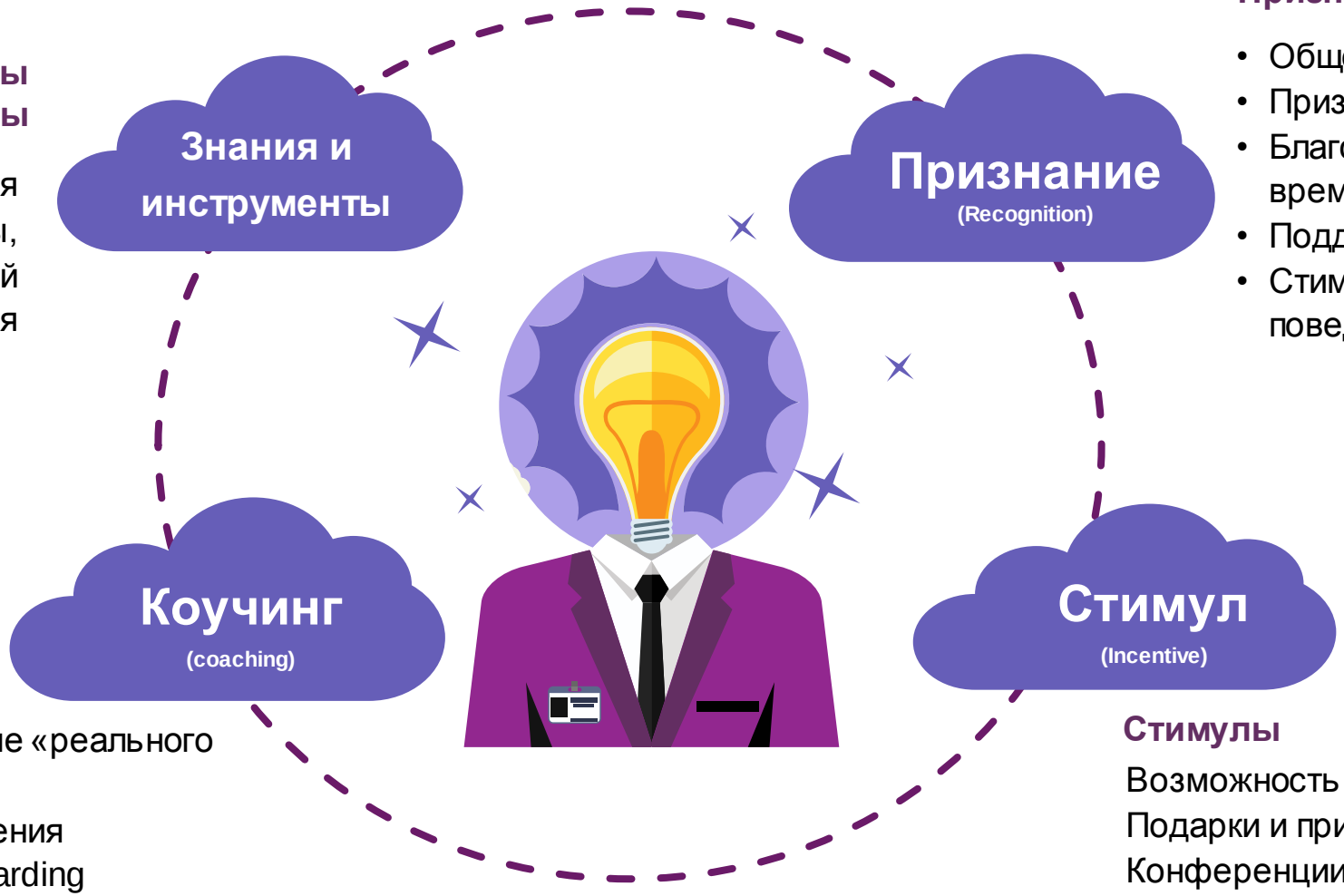
модель вовлеченности Hewitt

ЭТАП 3: ПРИОРИТИЗАЦИЯ ДРАЙВЕРОВ ВОВЛЕЧЕННОСТИ

Инструменты воздействия на факторы вовлеченности

Знания и Инструменты для работы

Система обучения
Система оценки работы, видимость целей
Геймификация



Признание

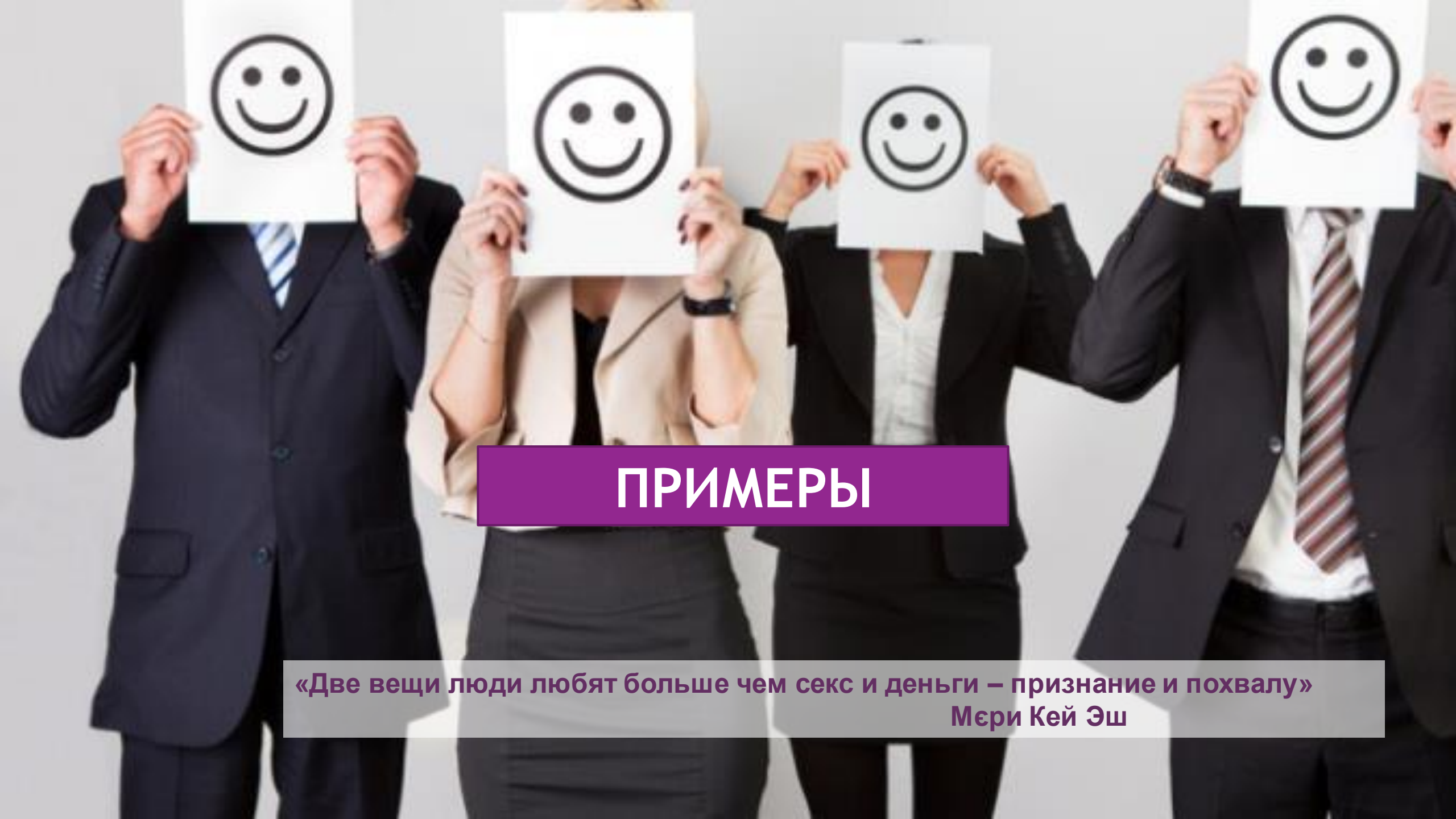
- Общественное признание
- Признания достижение команд
- Благодарность в «реальном времени»
- Поддержание инициативности
- Стимулирование «хорошего поведения»

Коучинг

Обратная связь в режиме «реального времени»
Общие цели для достижения
Система быстрого on-boarding
Коучинговые сессии

Стимулы

Возможность карьерного роста
Подарки и призы
Конференции и семинары



ПРИМЕРЫ

«Две вещи люди любят больше чем секс и деньги – признание и похвалу»
Мєри Кей Эш

Система on-boading

Обед с генеральным директором

.... а может завтрак ☺

Аллея звезд продаж

Коридор/Митинг рум или может площадь имени Максима Пейкова

Выдать Золотой Мустанг за лучшие результаты

Или выдать Запорожец ☺

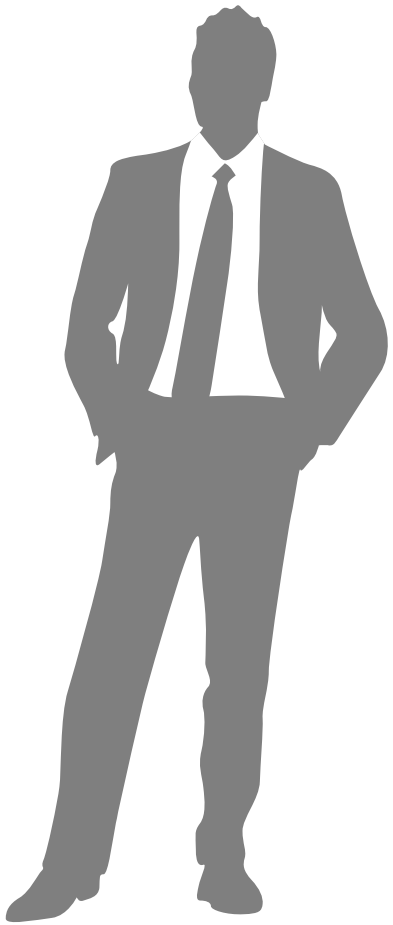
Геймификация

Какие проблемы были у нас с отделом продаж

Мотивация, Ротация, Знание, Вовлечение

Высокая ротация персонала

Слабое знание продукта



Слабое вовлечение в ценности компании/брендов

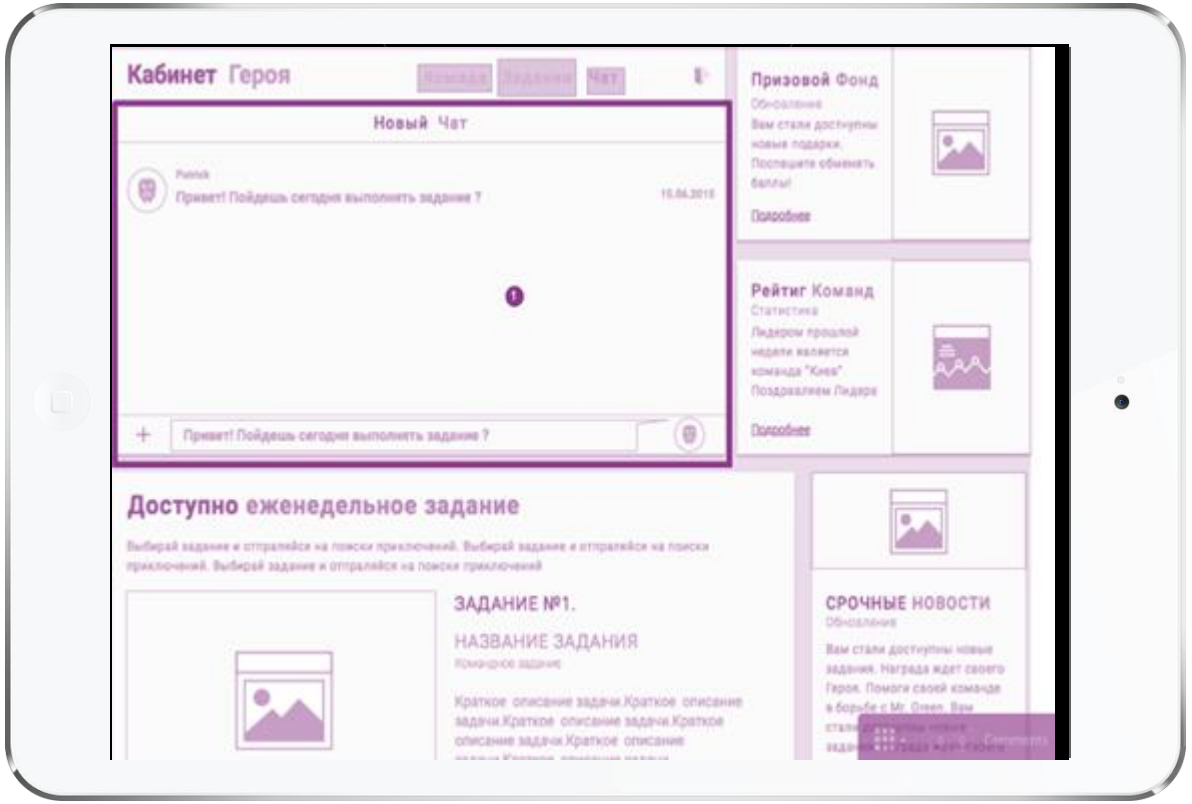
Низкая мотивация: много задач и приоритетов

ПРОЕКТ ГЕРОИ

Комплексная диджитал программа направленная на покрытие 3х задач

- Обучение
- Вовлечение
- Мотивация достигать больше

Индивидуальные и командные цели
Не материальное вознаграждение



Вовлечение

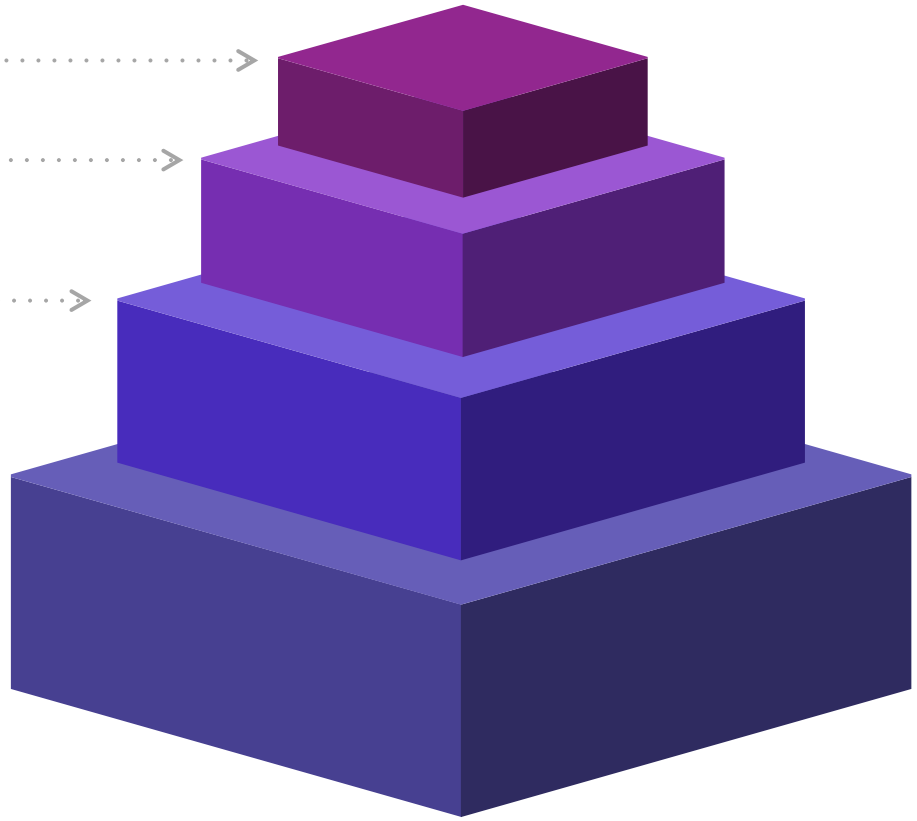
КОДЕКС ГЕРОЯ
Ласкаво просимо до спільноти героїв
Зареєструвавшись, ти можеш стати одним з них. На тебе чекатимуть відповідальні місії, важливі завдання та цікаві випробування. Але спочатку тобі потрібно дізнатись правила участі та ознайомитися з кодексом героя.
Щоб приєднатися до героїв , необхідно пройти ідентифікацію на сайті, вказавши свій e-mail та пароль
Герой не може і дня прожити без подвигів, саме тому він постійно перевіряє показники своїх суперздібностей та намагається максимально виконувати плани подвигів на місяць.
Немає меж досконалості - вважають герої Щодня вони вдосконалюють свої навички та поглиблюють свої знання на Тренувальній базі.
Слава та визнання теж відіграють не останню роль у житті героїв. За свої подвиги та виконання місій кожен герой отримує відповідну винагороду, яку сам може обрати у розділі Нагороди.

Мотивация достигать больше

Обучение

Академия Героев

- СУПЕРГЕРОЙ
- ГЕРОЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ
- НАЧИНАЮЩИЙ ГЕРОЙ
- ЗАРОЖДЕНИЕ ГЕРОЯ



ТРЕНУВАЛЬНА БАЗА ГЕРОЇВ

ЛЕВЧИК
Сергій Петрович
TSM ЦЕНТР
2489

ПРОГРАМА ТРЕНУВАНЬ:
4 етапи становлення супергероя

ЗАРОДЖЕННЯ ГЕРОЯ

ВИНАГОРОДА ЗА ЕТАП: 580 БАЛИ

СУПЕРСИЛА: 40

АРХІВ

ГЕРОЙ-ПОЧАТКІВЕЦЬ

ВИНАГОРОДА ЗА ЕТАП: 40 БАЛИ

СУПЕРСИЛА: 580

	Винагорода за місію	Спроб	Отримано суперсили
Місія 1	100	0	-
Місія 2	-	0	-
Місія 3	-	0	-
Місія 4	-	0	-

Винагорода за етап: 100
Для переходу на наступний: 500

ПРОЙТИ

ГЕРОЙ НОВОГО ПОКОЛІННЯ

СУПЕРГЕРОЙ

ДОПОМІЖНА ОПЦІЯ:
Прокачати суперздібності

HEROES ТРЕНУВАЛЬНА БАЗА ГЕРОЇВ

ДОПОМІЖНА ОПЦІЯ

Регулярно прокачуй свої суперздібності та допомогою додаткових завдань та підвищуй рівень суперсили

ЛЕВЧИК
Сергій Петрович
TSM ЦЕНТР

2489
БАЛІВ

СУПЕРЗДІБНОСТІ У МАРКЕТИНГУ	Прокачано 1 з 4	БІЛЬШЕ ЗДІБНОСТЕЙ
СУПЕРЗДІБНОСТІ У МЕРЧАНДАЙЗИНГУ	Прокачано 1 з 4	
СУПЕРЗДІБНОСТІ У ПРОДАЖАХ	Прокачано 1 з 4	

НОВІ ЗАВДАННЯ

- Як правильно спілкуватись з дістрібуторамі
- Як правильно спілкуватись з дістрібуторамі
- Як правильно спілкуватись з дістрібуторамі
- Як правильно спілкуватись з дістрібуторамі
- Як правильно спілкуватись з дістрібуторамі

HEROES

НАГОРОДИ*

Герою, світ NESCAFÉ вдячний тобі за виконання місій та здійснення подвигів! Настав час отримати визнання. Обирай подарунок, який тобі до вподоби та обміняй його на свою суперсилу.

Жіноча футболка з системою неперевершеності

ОТРИМАТИ

Чоловіча футболка з системою підкачування мускул

ОТРИМАТИ

Подушка з інтегрованою системою релаксу

ОТРИМАТИ

Чоловіча куленепробивна куртка

ОТРИМАТИ

Жіноча куленепробивна куртка

ОТРИМАТИ

ЛЕВЧИК
Сергій Петрович
TSM ЦЕНТР

2489
БАЛІВ

КОШИК ТРОФЕЇВ

- 1x +
Жіноча куленепробивна куртка
250 суперсили

- 1x +
Жіноча куленепробивна куртка
250 суперсили

- 1x +
Жіноча куленепробивна куртка
250 суперсили

ВСЬОГО: 750 суперсили
ДОСТУПНО: 2345 суперсили

ОТРИМАТИ

*Під героїними нагородами маються на увазі звичайні речі. Але подейкують, що на справжніх супергероях навіть звичайні речі перетворюються у неймовірно героїчні!

Мы вовлекли все стимулы из Best practice геймификации

- Система уровней Героев
- Достижения – Аллея славы героев
- Задания – постоянно дополнительные задания, и ощщущения победы от прохождения дополнитльных заданий
-
- Вознаграждения и поощрения
- Прозрачность условий для всех участников проекта

Что необходимо помнить

Нет предела креативности

Важно разобраться с драйверами вовлеченности

Мотивационные программы не инструмент изменения текущей схемы вознаграждения на долгосрочном горизонте

Важно сохранять мультифокус

Важно поддерживать мотивацию на всех уровнях отдела продаж и мотивирующие факторы могут быть разные

Важен командный дух!

Важна прозрачность, четкие критерии, контроль исполнения

Гибкость!

masterclass®

Если успеем ☺
Или домашнее задание!

Строим дистрибуцию для нового продукта

Креативные мотивационные идеи по построению дистрибуции

Позитивная мотивация

Негативная мотивация

The only way to do great work is to love what you do.

-Steve Jobs