



EKİBİNİZİ MOTİVE ETMEK VE BÜYÜMEYİ ARTIRMAK İÇİN 30 YARATICI SATIŞ TEŞVİK FİKRİ

Satışta çalışmak zorlu bir rol olabilir ve sizi motive etmeye ve işinize katılmanıza yardımcı olacak yollara sahip olmak önemlidir. Bu nedenle birçok satış yöneticisi ve ekip lideri, bu hızlı tempolu görevde çalışan çalışanları için satış teşvik planları oluşturur. Satışın türü ne olursa olsun (perakende ürünler, araba satışları veya hizmet üyelikleri gibi) çalışanların beklentileri karşıladığını ve aştığını kabul etmeye yönelik teşvikler ve ödül sistemleri işyerinde oldukça avantajlıdır. Bu makalede, satış teşvikinin ne olduğunu, teşvik programlarını kullanmanın çeşitli avantajlarını ve ekibiniz için mükemmel satış teşvikini beyin fırtınası yapmak için kullanabileceğiniz 30 fikri tartışıyoruz.

SATIŞ TEŞVİKİ NEDİR?

Satış teşviki, işverenlerin satış uzmanlarına belirli bir miktarda ürün veya hizmet saatini başarılı bir şekilde satmaları karşılığında sunduğu bir ödüldür. Satış teşvikleri parasal olabilir veya fiziksel ödüller, deneyime dayalı ödüller veya çalışanların ilgi ve motivasyonlarına yönelik başka bir teşvik türü olabilir. Satış teşvikleri, satış tazminatından farklıdır çünkü tazminat genellikle bir komisyon olarak gelir; bu, satış profesyonellerinin normal maaşlarının üzerine kazanmaları için tipiktir. Bunun yerine satış teşvikleri, beklentileri aşmak, hedeflere ulaşmak ve bir organizasyonun genel başarısına katkıda bulunmak için tanınma sağlamayı amaçlayan ödüllerdir.

İŞLETMELER SATIŞ TEŞVİKLERİNİ NE ZAMAN KULLANIR?

Genel olarak konuşursak, birçok şirket, satış uzmanları belirli satış hedeflerini karşıladığında (belirli sayıda ürün satmak veya satış gelirinde belirli bir miktarı karşılamak gibi) satış teşviklerini düzenli ödül programları olarak entegre eder. Ek olarak, işletmeler çalışanları motive etmek ve katılımını sağlamak için satış teşvik planlarını kullanacak ve bu da hedeflerine başarılı bir şekilde ulaşmak için daha yüksek üretkenlik ve çaba ile sonuçlanacaktır.

30 Satış Teşvik Fikri

Parasal tazminatın yanı sıra, bir satış teşvik planına dahil edebileceğiniz çeşitli farklı teklifler vardır. Ekip gezilerinden kişisel tatil günlerine kadar, aşağıdaki harika satış teşvik fikirleri örneklerini göz önünde bulundurun:

EĞLENCE

Bir açık hava etkinliği veya özel bir eğlence etkinliği harika bir teşvik olabilir. Aşağıdaki fikirler, ekibinizin dışarı çıkıp keyif aldıkları bir şeyle meşgul olmaları için yollar sağlar:

Festival veya konser biletleri

Tema parklarına bilet

Bir spor etkinliği için biletler

Tekne gezisi veya kamp gezisi gibi açık hava gezileri

Bir müzeye veya sanat galerisine gitmek

Bir komedi kulübüne gitmek

MADDİ ÖDÜLLER

Fiziksel ödüller, özellikle de ödül, ekibinizin her gün kullanabileceği bir şeyse, başka bir mükemmel teşviktir. İş akışını iyileştiren öğeleri veya evde keyifle kullanabilecekleri kişisel öğeleri düşünün:

Kulaklıklar, tabletler, saatler veya diğer teknik aksesuarlar gibi teknolojik aletler

Kahve makineleri veya küçük ev aletleri

Gürültü önleyici kulaklıklar

Ayaklı masalar veya yeni monitörler gibi ofis ekipmanları

GELİŞTİRME ÖDÜLLERİ

Mesleki gelişim ve sürekli öğrenme eşit derecede önemli motive edici unsurlardır. Örneğin, ekibinize bir kursa veya geliştirme seminerine katılma şansı sunmak, onlara yeni beceriler geliştirme ve şirket ve kendileri için satış sonuçlarını iyileştirmek için birlikte çalışma fırsatı verir. Aşağıdaki fikirler, bir satış teşvik planında dikkate alınması gereken büyük teşvik avantajlarıdır:

Profesyonel gelişim eğitimi

Ücretsiz çevrimiçi kurslar

Bir takım hobisi veya ilgi alanı için sınıflar

Spor salonu veya fitness indirimleri

Topluluk önünde konuşma seminerleri

Dil sınıfları

Satış geliştirme kursları

PARASAL TEŞVİKLER

Parasal ödüller hala etkili bir satış teşvikidir. Parasal ödülleri birleştirmenin harika bir yolu, tüm ekip için eşit bir ödül sağlamaktır, bu şekilde tüm ekip üyeleri takdir görür. İşte birkaç parasal teşvik fikri:

Hediye Kartları

Bonus çekler

Nakit ödüller

DENEYİME DAYALI ÖDÜLLER

Keşif ve deneyim, mükemmel satış teşvik fikirleridir çünkü çalışanlara anılar yaratma ve anlamlı etkinliklerden keyif alma fırsatı verir. Aşağıdaki gibi fikirleri düşünün:

Fazla mesai günleri

Tatil için indirimli uçak bileti

Spa günü

Hafta sonu kaçamağı için otel masrafı

YİYECEK VE İÇECEK FİKİRLERİ

Yiyecek ve içecek fikirleri de etkili teşviklerdir. Akşam yemeğine çıkmak, postayla bir abonelik kutusu almak veya bir ekip yiyecek veya içecek etkinliğine katılmak için ekibinizi heyecanlandıran ödülleri düşünün. İşte yiyecek ve içecek fikirlerini kullanan birkaç teşvik:

Restorant hediye kartları

Yemek ve atıştırmalık teslimatlarına bir aylık abonelik

Gıda hediye sepetleri

Şarap tadımı etkinlikleri

Takım gecesi

İçecek kulübü üyeliği

SATIŞ TEŞVİKLERİNİ KULLANMANIN AVANTAJLARI

Aşağıdakiler de dahil olmak üzere bir satış teşvik planı uygulamanın birkaç önemli avantajı vardır:

ARTAN EKİP VERİMLİLİĞİ

Ekip satış hedeflerini veya beklentilerini sürekli olarak karşılamak veya aşmak için bir ödül sistemi, üretkenliği artırmak için oldukça etkili olabilir. Satış ekipleri bu hedeflere doğru çalışırken, yeni ve değerli beceriler de geliştireceklerdir. Ekibiniz için satış teşvikleri uygulandığında, işlerinde nasıl performans gösterdiklerini geliştirirken iş birliği yapma fırsatına sahip olacaklar.

DAHA YÜKSEK KATILIM SEVİYELERİ

Çalışanları teşviklerle motive etmek, ekibinizin işlerine olan bağlılığını da artırabilir. Örneğin, tüm satış ekibinin tanınması ve ödüllendirilmesiyle sonuçlanan ekip hedefleri belirlemek, iş birliği, strateji oluşturma ve satış tekniklerini uygulama içindeki katılımı artırabilir.

DAHA YÜKSEK İŞ TATMİNİ

Ekip çabasını ve başarısını takdir eden teşvikler, doğal olarak ekibinizin işlerinden genel olarak tatmin olmasına yol açacaktır. Bu iş tatmini aynı zamanda daha fazla üretkenlik ve performansa da yol açar çünkü çalışanlar, yöneticilerinin katkılarını fark ettiklerini bildikleri için işlerine değer vereceklerdir.

EKİP İŞ BİRLİĞİNİN ARTMASI

Ekibinizin üretkenliğindeki, performansındaki ve satışlardaki gelişmedeki artışlar, ekibinizin birlikte çalışma biçiminde genel bir iyileşmeye yol açabilir. Bir bireye tek bir ödül uygulamak yerine tüm ekip için teşvik sağlamak, ekip içinde iyileştirmeye dayalı bir çabaya yol açar. Birbirlerinin katkılarını tanımaları, sorunları çözmek için yaratıcı yollar bulmaları ve nihayetinde şirketin satış hedeflerine ulaşılmasını destekleyen yaratıcı stratejiler uygulama olasılıkları daha yüksek olacaktır.

ARTAN TAKIM MORALİ

Ekipler iş birliği çabalarını iyileştirdiğinde, üretkenliklerini artırdığında ve çalışmalarıyla tanındıklarını hissettiklerinde, işyerinde iyimser ve olumlu bir tutuma sahip olmaları daha olasıdır. Ekip moralindeki bu artış, anlamlı işleri tamamlamak, hedeflere ulaşmak ve tüm organizasyona değer katmak için son derece önemlidir. Memnun ve halinden memnun çalışanların, yalnızca bireysel ihtiyaçlarına odaklanmak yerine, hedeflere ulaşmada takım arkadaşlarına yüksek düzeyde destek olma olasılıkları daha yüksektir.

BAŞARILI BİR SATIŞ TEŞVİK PLANI İÇİN İPUÇLARI

Bir satış teşvik programını entegre ederken, bir bütün olarak ekip, ekipteki her bir birey ve organizasyonun kârı için anlamlı olan bir ödül sistemi geliştirmek önemlidir. Etkili ve başarılı bir satış teşvik planı için aşağıdaki ipuçlarını göz önünde bulundurun:

EKİBİ NEYİN MOTİVE ETTİĞİNİ ÖĞRENİN

Ekipteki herkesi neyin motive ettiğini bulun. Örneğin, ekip üyelerinizin çoğunluğunun nelerden hoşlandığını, nelerle ilgilendiklerini ve onları neyin motive ettiğini öğrenmek için basit bir anket oluşturun. Ekibinizin ortak ilgi alanlarını ve motivasyonlarını bulun ve ardından bu fikirleri ekibinizle tartışın. Büyük olasılıkla, ekibinizin neyi teşvik olarak görmek istediği konusunda değerli geri bildirimler alacaksınız ve bu önemlidir, çünkü bu, ekibinizin başarılarının takdir edilmesi olarak gerçekten anlamlı bir şey sağlamanız için sizi hazırlayacaktır.

ULAŞILABİLİR EKİP HEDEFLERİ BELİRLEYİN

Satış ekibiniz için belirlediğiniz hedeflerin makul olduğundan emin olun. Tüm ekip için genel bir ortalama oluşturmak için bireysel hedefleri kullanabilirsiniz. Örnek olarak, bir araba satış ekibini düşünün. Bireysel hedef, her bir ekip üyesinin satış tutarını ve bu bireysel tutarların ortalamasını alan bir ekip hedefini içerebilir. Bu durumda ekip, bu hedeflere ulaşılmasını destekleyen bireysel becerilerini daha da geliştirirken ortak bir hedef için çalışıyor.

PLANIN METRİKLERİNİ BELİRLEYİN

Ekibinizin hedeflere ne zaman ulaştığını size söyleyen ölçülebilir kriterler belirleyin. Örneğin, bu günlük satış miktarı, satılan ürünlerin haftalık kotası veya başarı ve performansı değerlendirmek için kolayca ölçebileceğiniz başka bir metrik olabilir. Ayrıca, performansı ve ilerlemeyi kolayca ve hızlı bir şekilde ölçebilmeniz için uyguladığınız metrikler oldukça basit olmalı ve aşırı karmaşık olmamalıdır.

PARASAL VE PARASAL OLMAYAN TEŞVİKLERİ BİRLEŞTİRİN

Özellikle farklı ilgi alanları ve motivasyonları olan ekiplerde teşvik edici fikirler arasında geçiş yapmak da önemlidir. Ekibinizin çeşitli teşviklerden yararlanabilmesi için her ay veya üç ayda bir farklı bir teşvik deneyin. Örneğin, ilk çeyrek için bir takım nakit bonusu, ikinci çeyrek için bir hafta sonu kaçamağı,

üçüncü çeyrekte bir spor etkinliğine bilet ve dördüncü çeyrekte başka bir para ödülü sunabilirsiniz. Ödüller arasında geçiş yapmak, ekibinizi heyecanlı ve işleriyle meşgul tutmanın harika bir yoludur.