INCENTIVAZIONE NEGOZI

Incontro Sindacale

Bologna, 14 Marzo 2014

Obiettivi di miglioramento del sistema di incentivazione

- **Individuare dei meccanismi di incentivazione in grado di spingere il personale di vendita verso il miglioramento dei risultati di vendita (conversion rate, scontrino medio, n° pz per scontrino) e l'incremento della produttività**
- **Garantendo la compatibilità economica e la coerenza dei premi erogati con i risultati aziendali**
- **Premiando le migliori performance**
- **Valorizzando lo spirito di squadra**
- **Semplificazione del meccanismo di incentivazione per favorire la comprensione e la applicazione**

Nuovo sistema di incentivazione COIN - Proposta

OBIETTIVO:
Individuare modalità di incentivazione
in grado di premiare i risultati individuali

MECCANISMO DI FUNZIONAMENTO:

Erogazione di una **percentuale** sulle **vendite mensili individuali** realizzate

Precondizioni per l'erogazione dei premi:

- Il **"negozio"** di appartenenza deve raggiungere il **100%** del target di vendita mensile
- Per l'erogazione al 100% dei premi la **filiale** deve raggiungere il **95%** delle previsioni mensili
- Se la filiale **non raggiunge il 95%** delle previsioni mensili i premi vengono **ridotti del 50%**

Presupposto è la
registrazione delle **vendite individuali** con il proprio **codice venditore**

Incentivazione Individuale - Funzionamento

- **Ad ogni categoria merceologica viene associata una percentuale di incentivazione specifica**
- **Le percentuali sono determinate in funzione della resa media per addetto della categoria (per garantire equità tra i reparti)**
- **Mensilmente il direttore di filiale assegna ogni venditore ad uno specifico Negozio economico (i team non sono significativi)**
- **Se il Negozio raggiunge la previsione mensile, ogni venditore assegnato al negozio riceve una percentuale delle vendite individuali effettuate (anche relative ad altri reparti)**
- **Le vendite considerate per il calcolo del premio di ogni singolo venditore sono quelle registrate con il proprio codice individuale alla cassa**
- **Nel caso in cui la filiale non raggiunga il 95% delle previsioni mensili le percentuali di premio legate alle vendite individuali vengono ridotte al 50% (*)**
- **Viene inoltre erogato un premio al miglior venditore di ogni negozio che, pur non avendo raggiunto il target di vendita, abbia raggiunto almeno il 95% dell'obiettivo (il pdv deve raggiungere almeno il 95% delle previsioni mensili)**
  - Viene identificato come "miglior venditore" del singolo negozio il venditore che ha consolidato l'importo più alto di vendite del suo negozio nel mese.
  - Il premio riconosciuto sarà pari al 50% dell'importo teoricamente spettante in caso di raggiungimento dei risultati di negozio

Incentivazione Individuale – Parametri

Category	resa x eft	% premio "individuale"
Donna	**182**	0,59%
Uomo (incl.Intimo)	**261**	0,41%
Casa	**234**	0,46%
B&B	**429**	0,25%
Accessori U-D	**252**	0,43%
Calzature U-D	**220**	0,49%
Intimi Donna	**178**	0,61%
Bambino	**185**	0,58%

- **Le percentuali di premio per ogni categoria merceologica sono calcolate in modo da rendere il premio teorico annuale (al raggiungimento del 100% degli obiettivi) paragonabile al premio previsto dal C.I.A.:**
  - **65 € mensili + 300 € premio annuo = 1.080€ annui**

- **Premio mensile =** % incentivo Cat. A x Vend. Individuali prodotti Cat. A +
  % incentivo Cat. B x Vend. Individuali prodotti Cat. B +
  % incentivo Cat. C x Vend. Individuali prodotti Cat. C

Registrazione Individuale

E' il presupposto fondamentale per consentire l'erogazione dei premi individuali

- **codice venditore/codice operatore = numero matricola**
  - la definizione del codice matricola come codice operatore deve essere fatta dal pdv tramite il sistema di gestione dei codici operatori
- **Possibilità di registrare le vendite di più venditori per ogni scontrino**
- **possibilità di utilizzare etichette individuali con barcode = n°matricola**

Esempio:



Il campo con il nome è libero e va definito nel sistema.

- **L'etichetta sarà stampata direttamente in filiale, sul supporto adesivo che viene utilizzato per le etichette**
- **La definizione del codice a barre a partire dal numero di matricola sarà effettuata direttamente dall'applicazione (software) sviluppata per la stampa**
- **L'etichetta con il codice a barre non potrà essere utilizzata per aprire le casse**

Registrazione individuale – Modalità operative

1. **Il pdv stampa le etichette per ogni singolo venditore contenenti:**
   - Codice a barre
   - Nome e iniziale del cognome
   - Numero di matricola

2. **ciascun venditore tiene nel pendaglio alcune etichette che verranno attaccate al pendaglio della merce del cliente che accompagna in cassa (è sufficiente che venga apposta su un solo capo se sono tutti relativi allo stesso venditore);**
3. **L'operatore alla cassa legge il codice a barre di chi ha effettuato la vendita e registra così le vendite individuali**
4. **Nel caso in cui un cliente sia stato seguito da più venditori:**
   - **l'operatore alla cassa leggerà il codice a barre del primo venditore**
   - **Il codice iniziale vale per tutti gli articoli registrati fino alla lettura del codice a barre del venditore successivo**
5. **In ciascuna cassa vengono comunque messi i barcode con i codici dei venditori del piano, che in caso di necessità o problemi di lettura dell'etichetta sulla merce potrà essere letto dall'operatore**
6. **Rimane comunque la possibilità di registrare le vendite individuali inserendo manualmente il codice matricola del venditore**