

METAS E COMISSÕES - AULA 2

#9

Continuando a aula anterior, que falamos sobre metas e expôs alguns pontos importantes, agora é a vez das comissões.

COMISSÕES

Uma das dúvidas mais frequentes nesse assunto é se o melhor é a comissão individual ou em grupo;

- Como funciona: a comissão em grupo, o faturamento da comissão é dividido igualmente para as vendedoras e a comissão individual é quando tal vendedora bate sua meta ela ganha sua comissão por si só, dependendo só dela;
- Esse assunto gera muita polemica, os dois tipos de comissão possuem pontos positivos e negativos;
- Você precisa identificar o perfil da sua loja para ver qual tipo se encaixa mais;
- É interessante que seu colaborador tenha uma renda variável, pois isso o estimula a querer vender mais e dar mais resultado pra empresa, por isso a comissão é importante, porque vai depender só dele e da equipe para ele ter esse bônus a mais;
- Estabeleça uma política de metas e comissões no qual ele só irá ganhar comissão depois que atingir tal meta;
- A comissão deve ser X% do faturamento (meta), geralmente, o comércio da 1% ou 2%;

METAS E COMISSÕES - AULA 2

- A comissão deve ser uma motivação aos seus vendedores;
- Colocar uma meta progressiva, no caso quanto mais vende, mais ganha - estipular 3 metas, onde a comissão vai aumentando de acordo com as vendas;

MEU CASO

Por muito tempo eu dei comissão individual na minha loja, no período da pandemia, optei pela em grupo, pelo momento de incerteza e que eu prezo muito na minha loja o "Atendimento em conjunto" que é quando uma vendedora está atendendo e a outra chega elogiando a peça na cliente, isso da muito certo na minha loja.

Eu incentivo muito a reciprocidade entre elas, então acaba que uma ajuda a outra a finalizar a venda e isso combina com o estilo da minha loja;