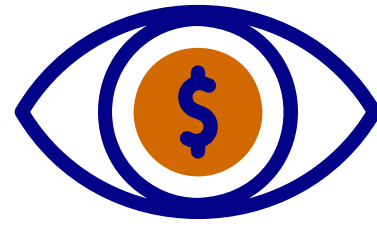


Wzrost najniższej krajowej, zmiana modelu sprzedaży,
wyższe koszty osobowe – co to oznacza dla modelu
płac w salonie
czyli
wynagrodzenia do poprawki

Wojciech Kordalewski
ASE Global



Oczekiwanie pracownika

Kluczowe czynniki

PRACODAWCA



Oczekiwanie
Pracownika -
Rynek



Określony
wolumen



Określony
wskaźnik
marżowości

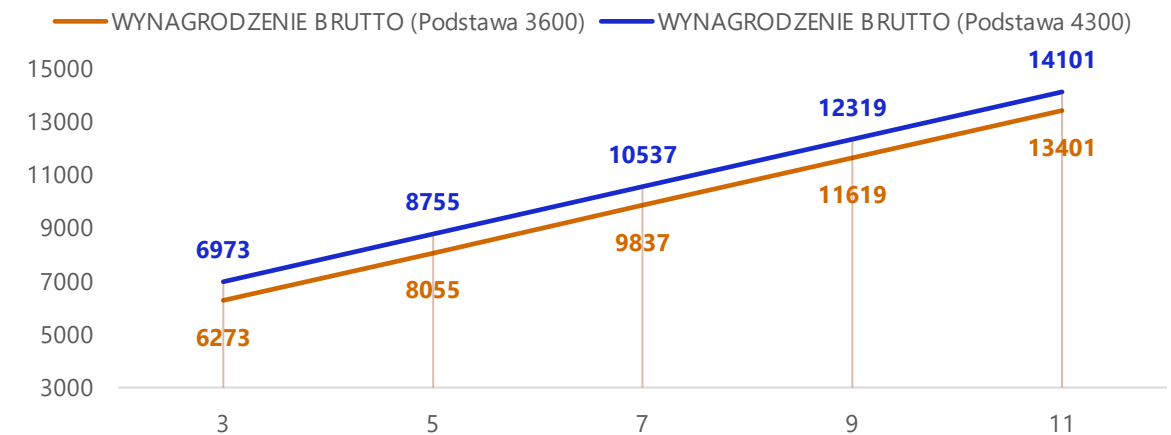
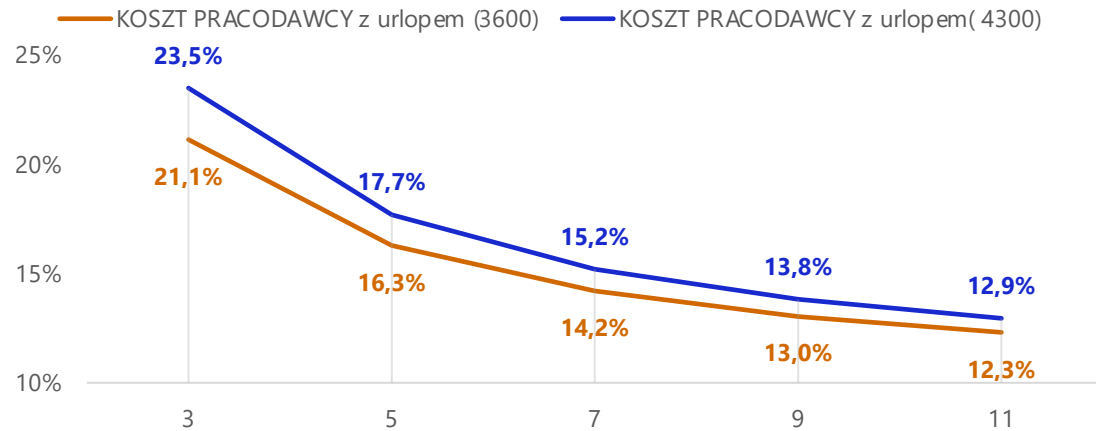


SYSTEM WYNAGRODZEŃ – DWA SPOJRZENIA

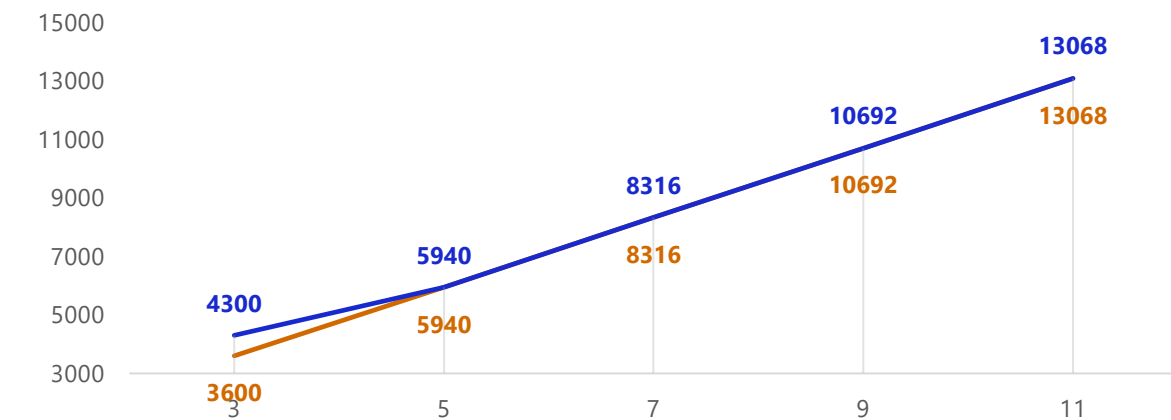
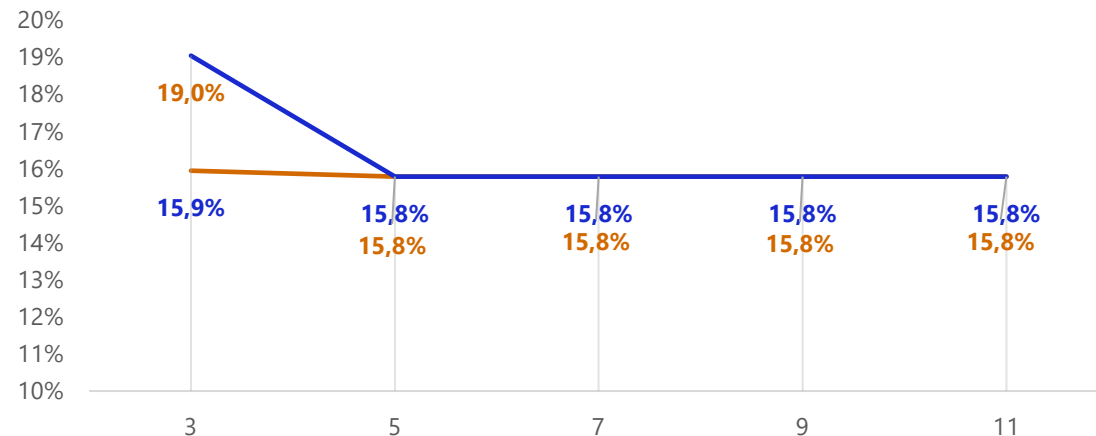
PRACODAWCA

PRACOWNIK

Dla systemu z podstawą na zewnątrz



Dla systemu z podstawą wewnątrz wyliczenia wynagrodzenia



Zagrożenia dla systemów i poziomów wynagrodzeń 2024



Wzrost płacy minimalnej:
Styczeń 2024 -4242,-pln



Wzrost płacy minimalnej:
Lipiec 2024 -4300,-pln



Wzrost średniego
wynagrodzenia :obecnie
7485,12 pln



Dewaluacja wartości
pieniądza – Inflacja wciąż
na wysokim poziomie



Zmiana systemów
dystrybucji – model
agencyjny

Złota zasada wyznaczania poziomu wynagrodzenia

PUNKTY ODNIESIENIA

10%

Uzyskanie łącznej marży na poziomie 8%-10%

12

Uzyskanie wolumenu sprzedaży na poziomie 10-12 szt.

10%

Benchmarkowy wskaźnik brutto dla w/w kryteriów

<13,5%

Realny koszt wypłaconych wynagrodzeń z urlopem

Wyjątki od zasady

Wskaźnik kosztu w górę

- Niskie marże
- Niski wolumen
- Niskie wartości produktów



Efekt: konieczność podniesienia wskaźnika wartości wynagrodzenia powyżej 10%

Wskaźnik kosztu w dół

- Wysoka wartość produktu
- Wysokie marże
- Niski wolumen (-/+)

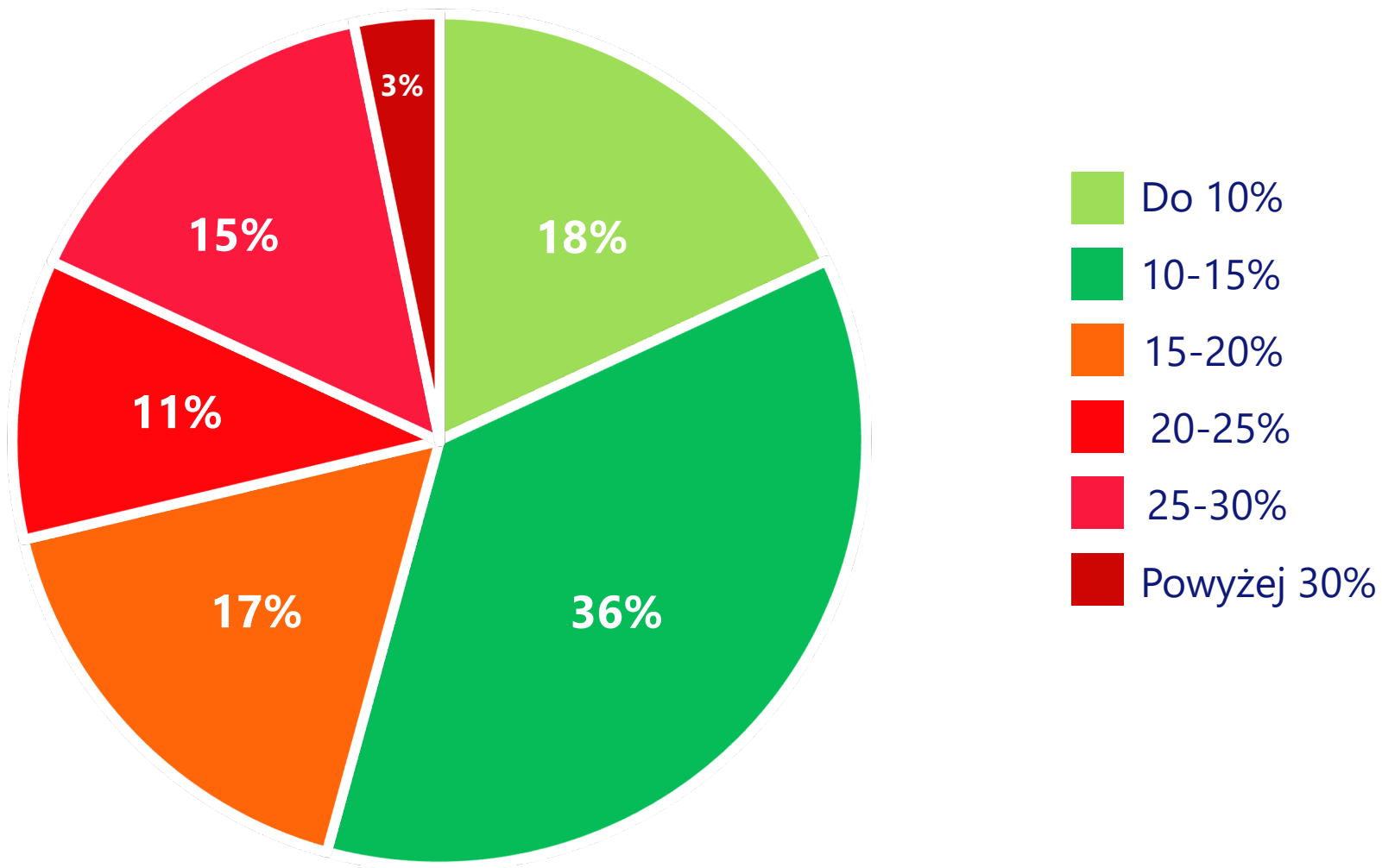


Efekt: konieczność zmniejszenia wskaźnika wartości wynagrodzenia poniżej 10%

Wskaźniki wynagrodzenia łącznego brutto w zależności od rodzaju sprzedaży

Rodzaj sprzedaży	Marża (wszystko co idzie za sprzedażą)	Wolumen	Wskaźnik wynagrodzenia Brutto
BM – parametry odniesienia	10%	10-12	10%

Ankieta: Wynagrodzenie brutto do wypracowanej marży

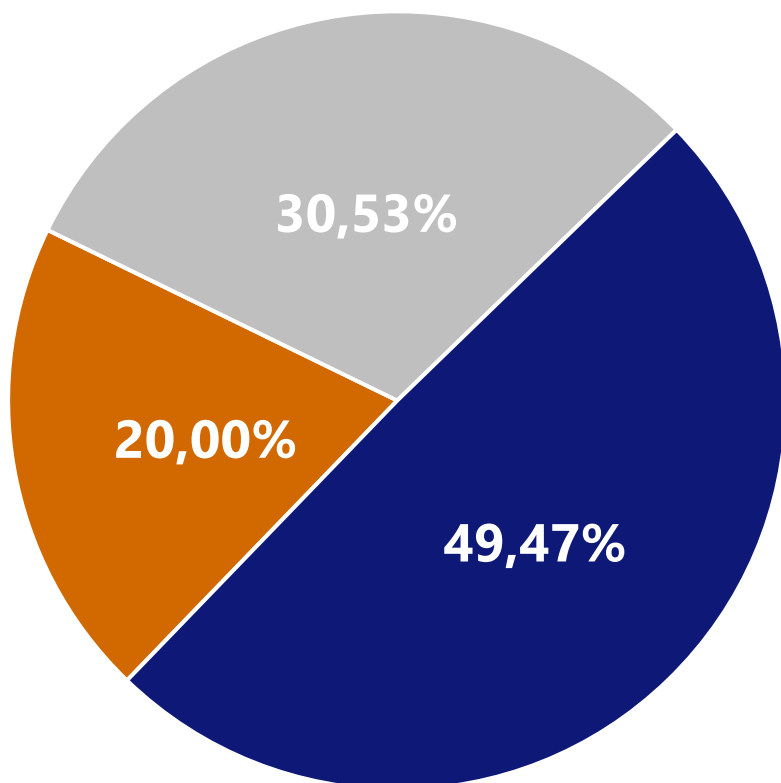


Ankieta - wyniki

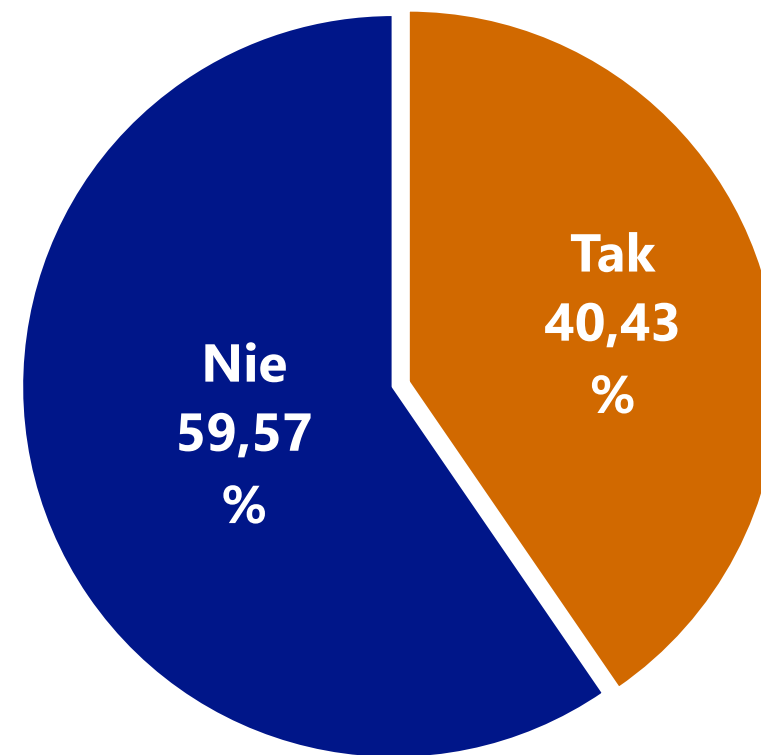
Czy podstawa wynagrodzeniowa jest:

■ niższa od płacy minimalnej

■ równa wartości płacy minimalnej

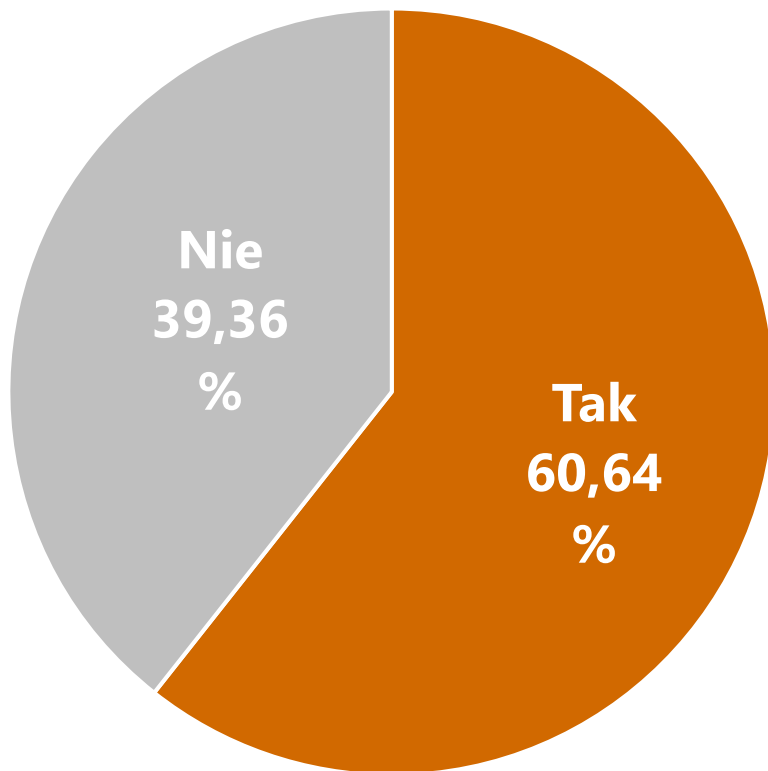


Czy wzrost płacy minimalnej ma wpływ na poziom wynagrodzeń Twoich handlowców

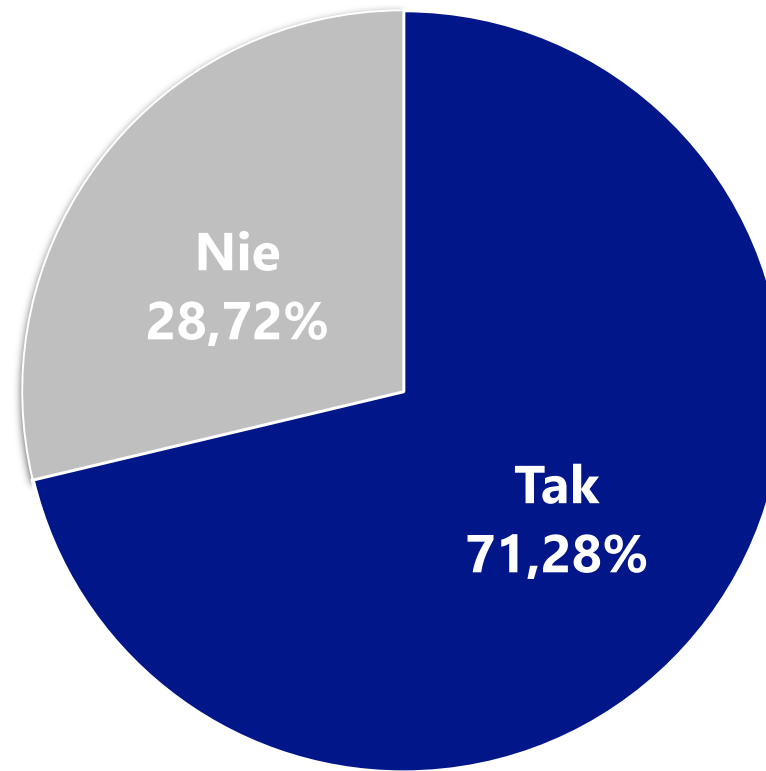


Ankieta - wyniki

Czy uzyskiwane bonusy wolumenowe od producenta są wliczane w system wyliczenia wynagrodzenia:



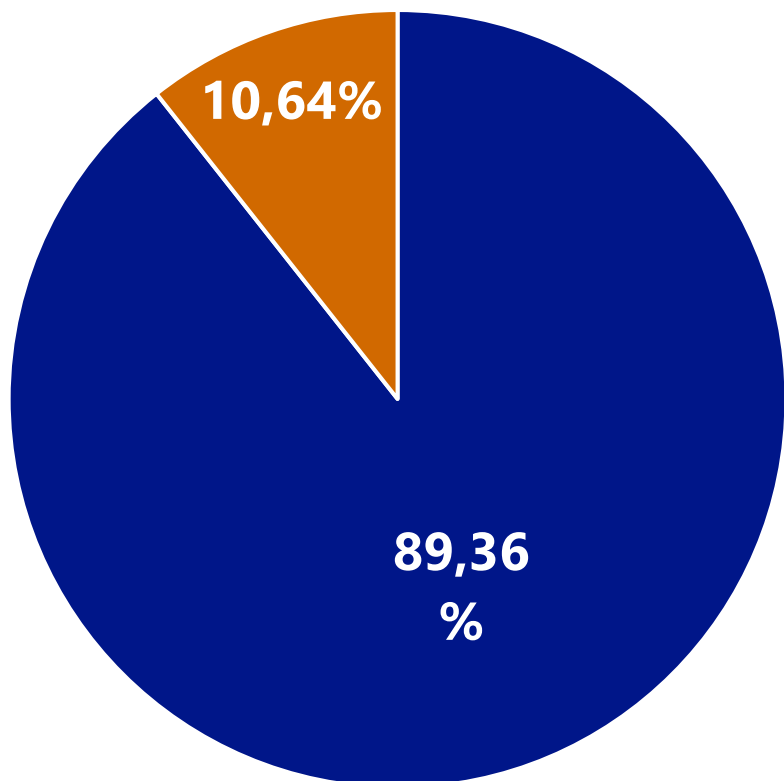
Czy uzyskiwane bonusy jakościowe od producenta są wliczane w system wyliczenia wynagrodzenia:



Ankieta - wyniki, podstawa jako dodatek

Czy wartość podstawy jest:

■ Na zewnątrz wyliczenia ■ Wewnątrz wyliczenia



1 Zmiana podstawy



2 Pływający wskaźnik



3 Niebezpieczeństwo wyższych kosztów

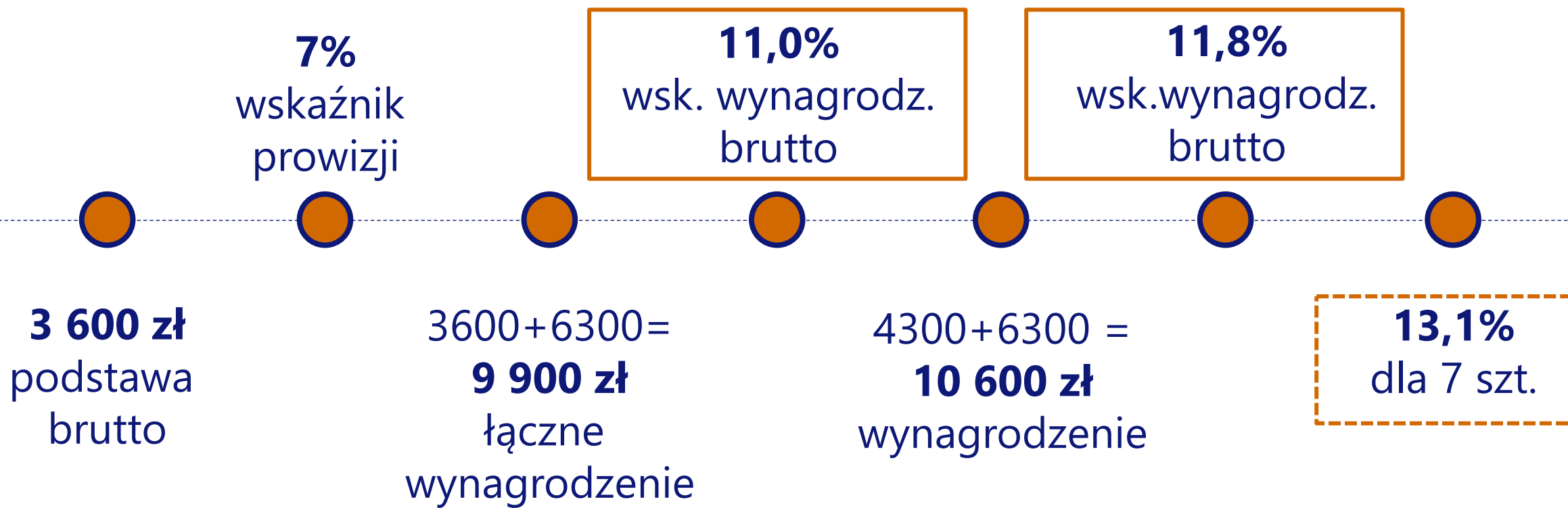


4 Tylko dla orłów

Podstawa jako dodatek



Podstawa jako dodatek



Krytyczne dla systemu podstawy jako dodatek

1

Wartość produktu

Im mniejsza wartość produktu

2

Marża i sztuki

Im mniejsza marża wygenerowana
Im mniejszy wolumen wydany

3

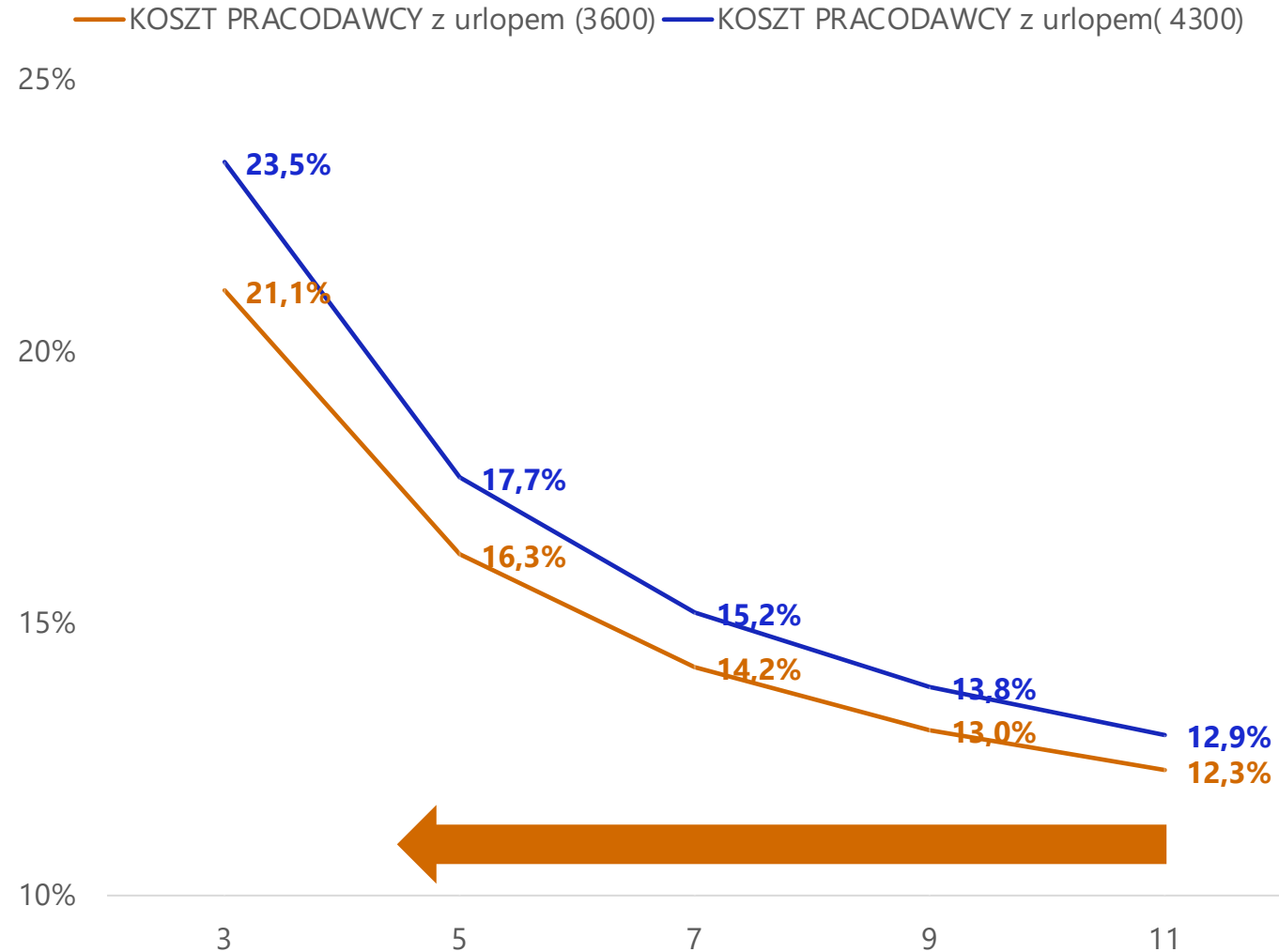
Podstawa

Każdy wzrost podstawy

4

Efekt

Każdy z w/w elementów zmniejsza efektywność biznesową zwiększając koszty



Jakie rozwiązanie zastosować aby podstawa nie była zagrożeniem dla efektywności biznesowej

1. Wdrożyć zadanie progowe do wysokości podstawy **lub**
2. Wdrożyć system wyliczeniowy wynagrodzenia z podstawą wewnątrz wyliczenia

Działanie - podstawa wewnątrz wyliczenia



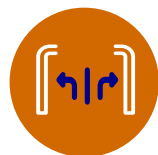
Stabilny koszt



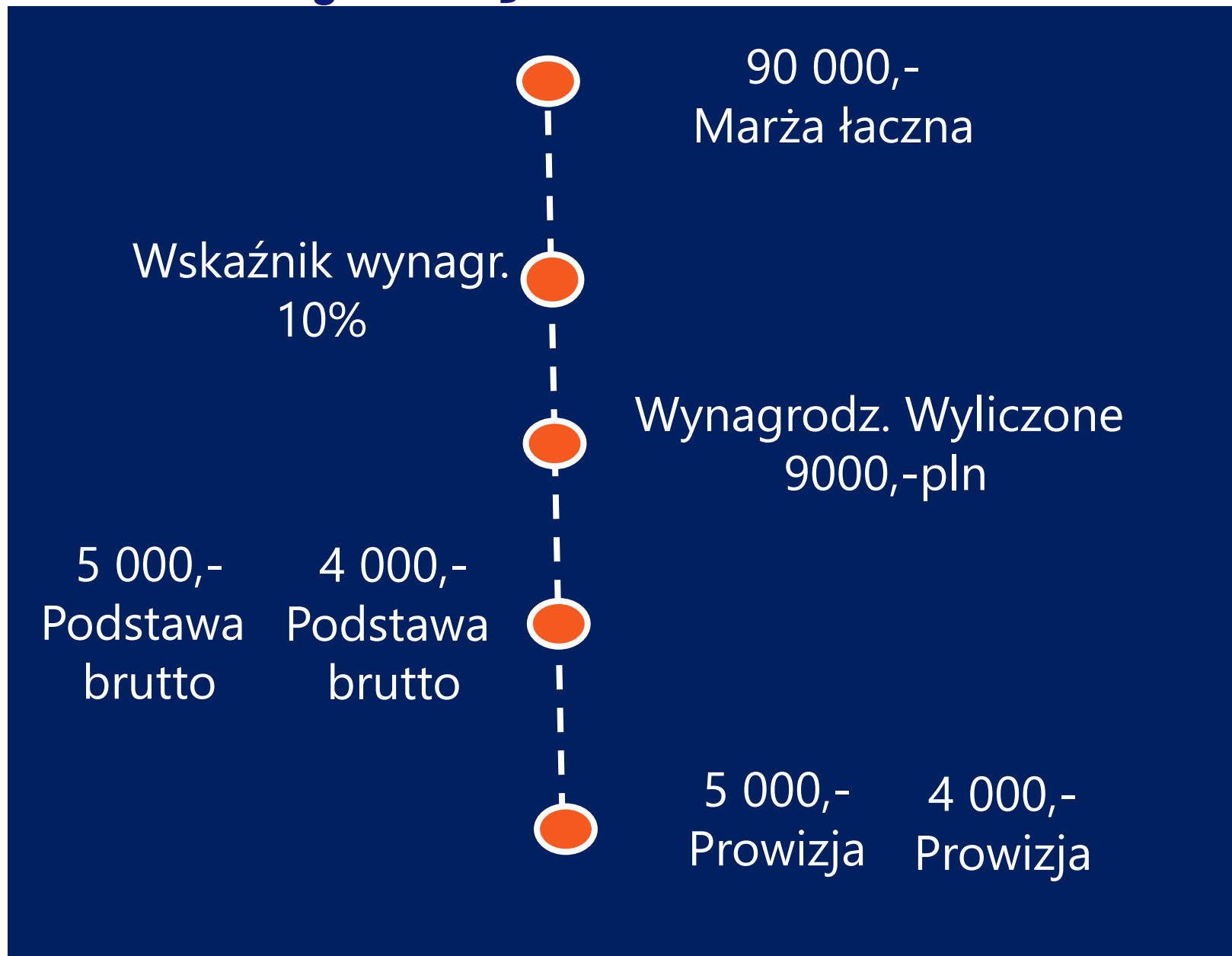
Kontrola



Bezpieczeństwo



Bariera wyjścia

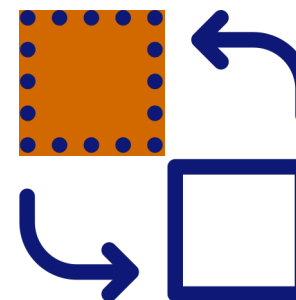
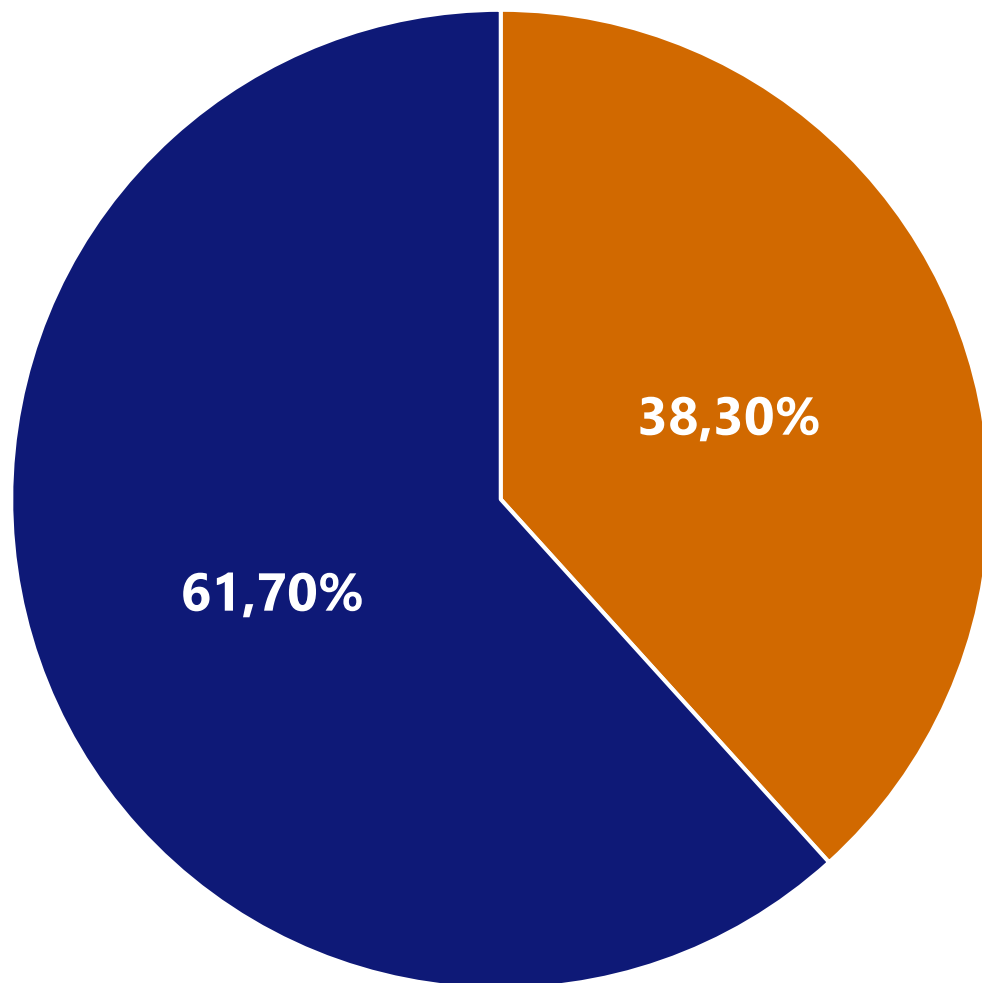


Presja podwyżek vs wzrost wartości produktu

	2019	VI 2023 - 40%	VI 2023 - 65%
Wzrost wartości produktu	104 000 zł	144 600 zł	166 400 zł
Wzrost o kwotę		41 600 zł	62 400 zł
<i>Wskaźnik marży uzyskanej</i>	8%		
Całkowita wygenerowana marża jedn.	8 320 zł	11 648 zł	13 312 zł
<i>Wskaźnik wynagrodzenia brutto</i>	10%		
Wyliczone wynagrodzenie za 1 szt.	832 zł	1 165 zł	1 331 zł
Wyliczone wynagrodzenie za 8 szt.	6 656 zł	9 320 zł	10 648 zł

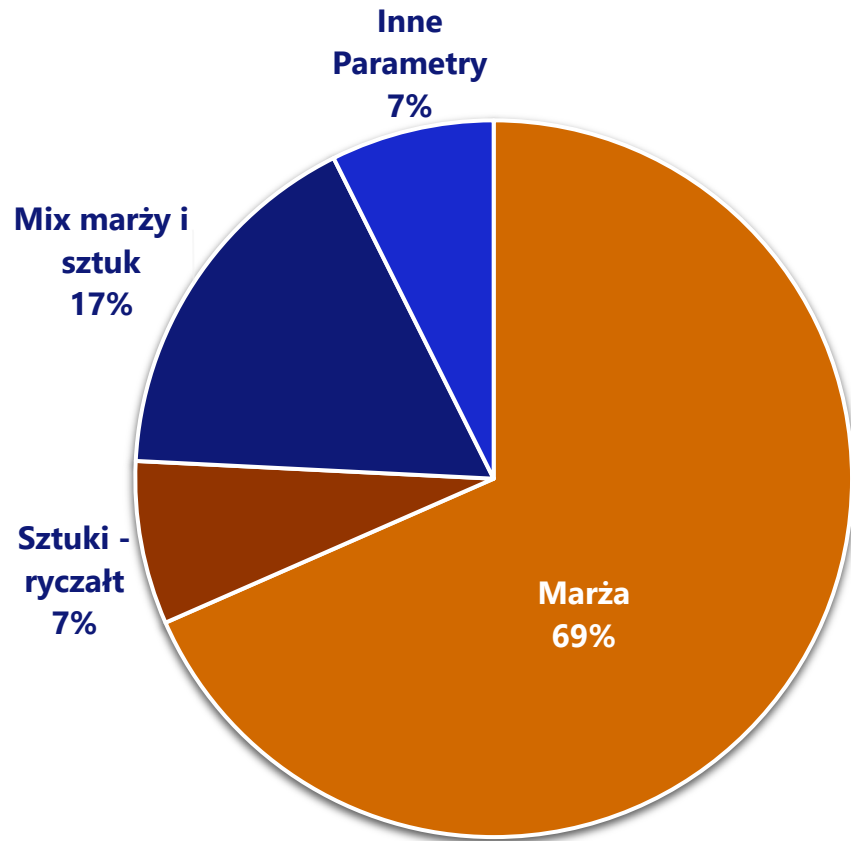
Ankieta - Czy wskaźnik wyliczający prowizje od uzyskanej marży jest:

- Jeden dla sumy uzyskiwanych marż
- Dla każdego z parametrów inny

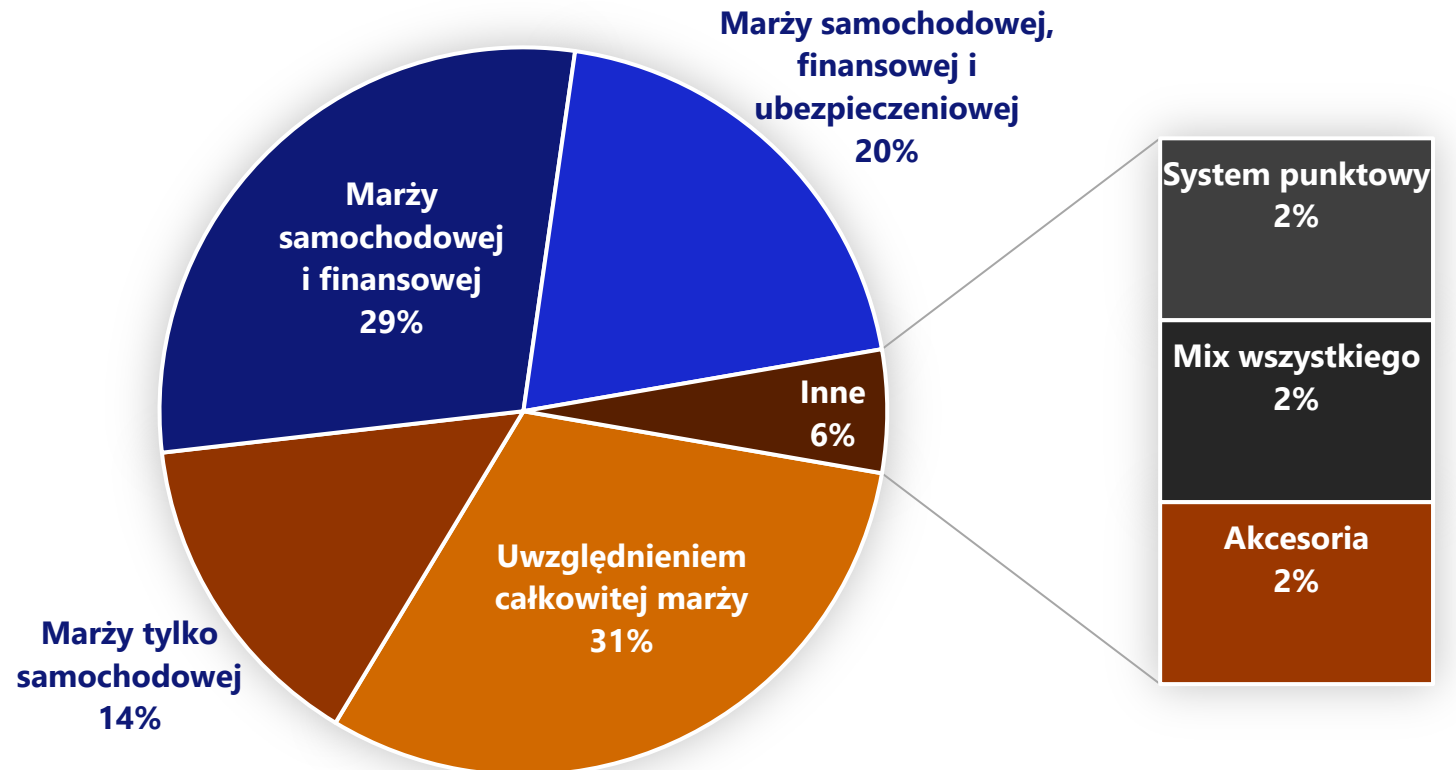


Potencjał zmian

Wartość prowizji wyliczana jest na podstawie:



Wskaźnik procentowy z marży wyliczany jest z:





Sprzedaż Dealerska

Marża:

- Marża samochodowa
- Akcesoria
- F&I
- Bonusy

Sztuki

Jakość

Pozostałe wskaźniki



Sprzedaż Agencyjna

Marża:

- Akcesoria
- F&I

Sztuki i Jakość

- Bonusy

Pozostałe wskaźniki

- Retencja – Lojalność
- Skuteczność zamykania ofert – konwersja
- Skuteczność sprzedaży z bazy oraz
- Wskaźnik odzyskanych klientów

Zmiana sposobu dystrybucji i jej wpływ na systemy wynagrodzeń



Systemy wynagrodzeń - rozwiązania jutra



System marżowo
wskaźnikowy



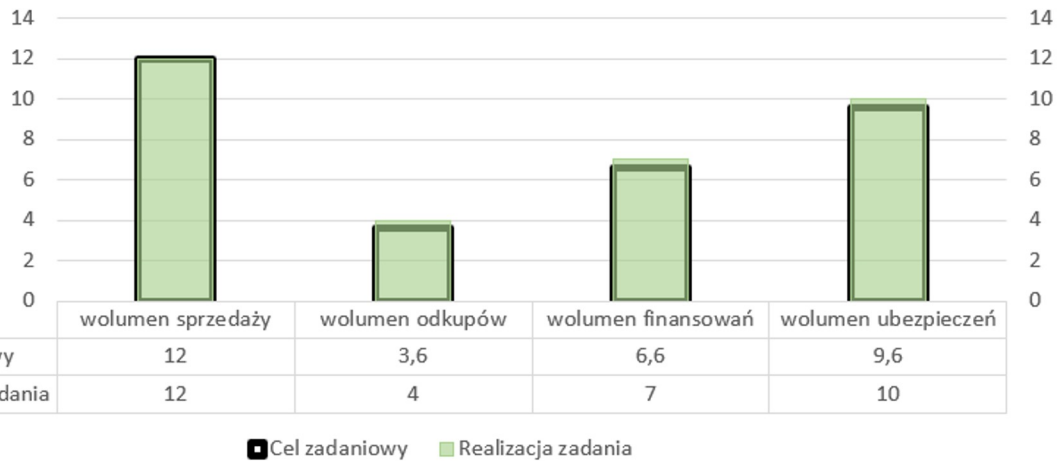
System
ryczałtowy
wskaźnikowo-
wolumenowy



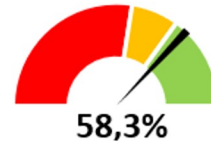
Wynagrodzenie
stałe z
elementem
zmiennym do
podstawy

Dashboard handlowca

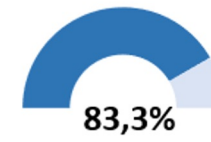
Realizacja zadania



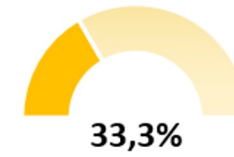
Penetracja finansowa %



Penetracja ubezpieczeniowa %



Penetracja Odkupów %



Średnia wartość akces/sam

11,35% wskaźnik wynagrodzenia

wynagrodzenie zrealizowane		6 600,00 zł	1 240,00 zł	2 140,00 zł	2 040,00 zł
Korzyści utracone / zysk dodatkowy		- zł	160,00 zł	160,00 zł	120,00 zł
Cel zadaniowy	Rodzaj zadania	wolumen sprzedaży	wolumen odkupów	wolumen finansowań	wolumen ubezpieczeń
	Cel zadaniowy	12	3,6	6,6	9,6
Realizacja zadania		✓ 12	✓ 4	✓ 7	✓ 10

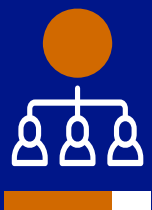
2 400,00 zł	14 420,00 zł	do wypłaty razem
- zł	440,00 zł	korzyści utracone / zysk dodatkowy
średnia wartość akces/sam		
1200		
✓ 1270,8		

Dashboard handlowca

wynagrodzenie zrealizowane		6 600,00 zł	1 240,00 zł	2 140,00 zł	2 040,00 zł				2 400,00 zł
Korzyści utracone / zysk dodatkowy		- zł	160,00 zł	160,00 zł	120,00 zł	- zł			
Cel zadaniowy	Rodzaj zadania	wolumen sprzedaży	wolumen odkupów	wolumen finansowań	wolumen ubezpieczeń	Retencja	Sprzedaż odzyskana	Konwersja zam/oferty	średnia wartość akces/sam
	Cel zadaniowy	12	3,6	6,6	9,6	35%	15%	35%	1 200
Realizacja zadania		12	4	7	10	25,0%	3		1270,8
	Motywacja negatywna		150 zł	100 zł	100 zł				50 zł
	Motywacja pozytywna - prowizja dodatkowa	600 zł	100 zł	100 zł	100 zł				
	wartość jednostkowej prowizji	550 zł	300 zł	300 zł	200 zł				200 zł

14 420,00 zł	do wypłaty
440,00 zł	korzyści utracone / zysk dodatkowy
5 200,00 zł	podstawa gwarantowana
9 220,00 zł	łączna premia

Zmiany na rynkach - Przygotowania do zmiany systemu dystrybucji



Struktury
Dealerskie



Optymalizacja
struktur
menadżerskich
liniowych



Podnoszenie
efektywności



Zmiany systemów
wynagrodzeń



Wskaźniki zamiast
marży



Cel utrzymanie
zyskowności
działu /
dealerstwa



Sprzedaż wolumenowa kluczem
do efektywności biznesowej

Dziękuję

Wojciech Kordalewski

ASE Global

wojciech.kordalewski@ase-global.com