



XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH HOA HỒNG VÀ THƯỞNG

CHO ĐỘI NGŨ SALES 2023

(Kèm mẫu Excel chi tiết)

Mục lục

LỜI MỞ ĐẦU	3
NỘI DUNG	4
I. Cách xây dựng chính sách hoa hồng cho đội ngũ Sales	4
1. Hoa hồng trong bán hàng là gì?	4
2. Chính sách hoa hồng bán hàng là gì?	4
3. Cách tạo chính sách hoa hồng bán hàng cho doanh nghiệp	6
II. Ví dụ về cấu trúc phân chia hoa hồng bán hàng	16
III. Hợp đồng hoa hồng bán hàng	22
IV. Mẫu excel chính sách thưởng và hoa hồng cho nhân viên sales	23



Lời mở đầu

Sales luôn là một nghề có độ cạnh tranh lớn trên thị trường. Sự cạnh tranh này không chỉ nằm ở giữa các người làm nghề sales với nhau mà còn là sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp để thu hút những người làm sales tiềm năng nhất về với doanh nghiệp của mình.

Việc sở hữu trong tay một đội ngũ sales mạnh mẽ và tiềm năng chắc chắn sẽ giúp cho doanh nghiệp của bạn phát triển đến bất ngờ. Điều này đòi hỏi nhân viên bán hàng của bạn phải liên tục vượt trội so với đối thủ để thúc đẩy doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh.

Một trong những yếu tố quan trọng giúp đảm bảo nhân viên bán hàng của bạn tiếp tục cống hiến hết sức mình trong mọi “trận chiến”, đó là bạn cần phải khen thưởng cho những chiến thắng của họ. Đó là lý do vì sao chính sách hoa hồng và thưởng xuất hiện.

Vậy làm thế nào để xây dựng chính sách hoa hồng phù hợp và hấp dẫn nhất cho nhân viên bán hàng để doanh nghiệp vừa có thể cân bằng chi phí hoạt động nhưng cũng vừa làm tăng động lực cho nhân viên? Điều này sẽ được chúng tôi giải đáp ngay trong bài viết dưới đây.



Nội dung

I. CÁCH XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH HOA HỒNG CHO ĐỘI NGŨ SALES

1. Hoa hồng trong bán hàng là gì?

Tiền hoa hồng là khoản tiền mà nhân viên bán hàng nhận được khi bán, ký kết hợp đồng thành công cho một sản phẩm, dịch vụ nào đó. Tiền hoa hồng thông thường sẽ được tính theo phần trăm giá trị đơn hàng và mỗi doanh nghiệp sẽ có các quy định về tiền hoa hồng khác nhau.

2. Chính sách hoa hồng bán hàng là gì?

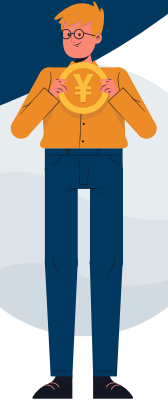
Việc xây dựng chính sách hoa hồng bán hàng của một doanh nghiệp là một hành động khuyến khích bằng tiền mặt để thúc đẩy nhân viên bán hàng đáp ứng hạn ngạch bán hàng của họ. Mục đích của việc này vô cùng đơn giản: tăng doanh số bán hàng của doanh nghiệp bằng cách khuyến khích nhân viên bán hàng đạt được doanh thu nhiều hơn mức mục tiêu mà họ dễ dàng đạt được.

Cơ cấu hoa hồng bán hàng mà bạn triển khai cho doanh nghiệp của mình đóng một vai trò quan trọng trong việc:

- Thu hút và giữ chân những nhân tài bán hàng giỏi nhất của doanh nghiệp.
- Thúc đẩy, tạo động lực cho nhóm bán hàng của bạn làm việc tốt hơn và giữ cho tinh thần của họ luôn ở mức cao.



CƠ CẤU CHÍNH SÁCH HOA HỒNG



- 01 Mức lương cơ bản + Chính sách hoa hồng**
Hoa hồng bán hàng ngoài tiền lương cố định
- 02 Chính sách chỉ có hoa hồng**
Không có lương cơ bản. Chỉ có hoa hồng dựa trên doanh số bán hàng
- 03 Hoa hồng theo bậc**
Phần trăm hoa hồng khác nhau ở các mức bán hàng khác nhau
- 04 Tỷ suất lợi nhuận gộp**
Hoa hồng sẽ được tính theo tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận mà công ty tạo ra, chứ không phải dựa trên doanh số bán hàng
- 05 Chính sách hoa hồng tương đối**
Phần trăm hoa hồng dựa trên phần trăm hạn ngạch bán hàng đạt được.
- 06 Chính sách hoa hồng tuyệt đối**
Hoa hồng dựa trên hoạt động bán hàng. Bao gồm tất cả các hoạt động bán hàng mà nhân viên sales thực hiện để chốt giao dịch.
- 07 Chính sách hoa hồng theo đường thẳng**
Hoa hồng phụ thuộc vào mục tiêu kinh doanh. Tuy nhiên, nếu vượt chỉ tiêu, hoa hồng cũng sẽ tăng lên.
- 08 Hoa hồng theo khu vực**
Hoa hồng được tính theo doanh thu của toàn bộ khu vực mà đội sales đảm nhận
- 09 Lương cơ bản**
Đây là mức lương cố định, không có hoa hồng bán hàng



3. Cách tạo chính sách hoa hồng bán hàng cho doanh nghiệp

Không có một chính sách nào là phù hợp cho tất cả mọi doanh nghiệp. Những gì có thể hiệu quả với một tổ chức này có thể không phù hợp với tổ chức khác. Trên thực tế, có những doanh nghiệp phải áp dụng nhiều chính sách hoa hồng cho nhân viên bán hàng của họ.

Dưới đây là những tiêu chí bạn cần xem xét khi lập kế hoạch hoa hồng bán hàng dành cho doanh nghiệp của mình.



3.1. Mục tiêu bán hàng của công ty

Mục tiêu bán hàng của bạn chính là nền tảng của cơ cấu hoa hồng bán hàng.

Ví dụ: bạn có kế hoạch nhắm mục tiêu thị trường mới, tăng doanh thu lên X% hay mở rộng sang các lãnh thổ mới không?

Dựa trên mục tiêu bán hàng, hãy tìm ra các yếu tố để tạo ra cơ cấu hoa hồng.

Ví dụ: nếu bạn định mở rộng sang các lãnh thổ mới, bạn có thể muốn xem xét tiềm năng phát triển của những khu vực đó hoặc nghiên cứu kỹ các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh trong khu vực đó so với khả năng sản phẩm/dịch vụ của bạn.

Những khu vực phụ có thể không mang lại nhiều hoa hồng như những khu vực đang phát triển mạnh. Một nhân viên bán hàng thường xuyên đạt hạn ngạch nhưng chỉ kiếm được hoa hồng khá thấp sẽ cảm thấy không vui khi đồng nghiệp của họ kiếm được mức lương quá cao chỉ đơn giản vì họ có một khu vực làm việc tốt.

3.2. Các vai trò khác nhau trong nhóm bán hàng

Chính sách hoa hồng bán hàng sẽ khác nhau cho các vị trí công việc khác nhau. Ví dụ: hoa hồng bán hàng cho quản lý kinh doanh một vùng miền (khu vực) sẽ khác so với kế hoạch cho giám đốc bộ phận Account.

Để thiết lập chính sách hoa hồng bán hàng phù hợp cho từng vai trò:

- *Đầu tiên*, hãy lập một sơ đồ bao gồm các vai trò khác nhau trong nhóm bán hàng của bạn và xác định nhiệm vụ của từng vai trò. Để tránh làm phức tạp, hãy chia các vai trò thành ba nhóm: Chưa có kinh nghiệm, Kinh nghiệm trung bình, Nhiều kinh nghiệm.

- *Tiếp theo*, dành thời gian tìm hiểu vai trò, trách nhiệm công việc mà họ phải đảm nhận
- *Cuối cùng*, hãy sắp xếp mục tiêu của họ với tầm nhìn kinh doanh của bạn.

Ví dụ: hãy xem xét bảng bên dưới

	Chưa có kinh nghiệm	Kinh nghiệm trung bình	Có nhiều kinh nghiệm
Vị trí	Đại diện phát triển bán hàng	Account Executive	Trưởng phòng Kinh doanh
Nhiệm vụ chính	Tạo cơ hội kinh doanh mới	Tạo cơ hội kinh doanh mới và chốt deals	Quản lý toàn bộ công việc kinh doanh. Tập trung vào đơn hàng có giá trị lớn. Hỗ trợ khách hàng sử dụng sản phẩm
Tầm nhìn kinh doanh	Tạo ra danh sách khách hàng tiềm năng	Tạo ra doanh thu	Giúp hoạt động bán hàng của doanh nghiệp trơn tru

[Tải mẫu excel công thức hoa hồng cho sales](#)

Longanecker cũng khuyến nghị: “*Khi tạo hoặc cập nhật mô hình hoa hồng, điều quan trọng là bạn phải thực sự giành được tình cảm của nhóm bán hàng và phải tạo được sự phù hợp trong thay đổi. Bạn không cần phải làm cho tất cả mọi người hài lòng nhưng ít nhất bạn nên khiến đội ngũ bán hàng cảm thấy họ được lắng nghe. Đừng ngại điều chỉnh nếu mọi thứ đang hoạt động không tốt.*”

3.3. Ngân sách và ngành

Kiểm tra xem trong lĩnh vực bạn đang làm, phí hoa hồng được trả như thế nào. Điều này giúp bạn đảm bảo rằng, bạn không trả tiền hoa hồng quá thấp hoặc quá cao so với mặt bằng chung.

Theo khảo sát của BLS Occupations Employment Statistics (OES) năm 2019, hoa hồng trung bình theo ngành là:

- Bán lẻ: 29.360 USD
- Bất động sản: 62.060 USD
- Bảo hiểm: 67.780 USD
- Kỹ thuật: 112.780 USD
- Quảng cáo: 64.660 USD
- Chứng khoán, Hàng hóa và Dịch vụ tài chính: 93.090 USD
- Bán buôn và Sản xuất, Kỹ thuật và Sản phẩm Khoa học: 92,980 USD

Mức lương trung bình và tỉ lệ hoa hồng cũng khác nhau tùy theo ngành. Ví dụ, một số lĩnh vực đặc thù như nhà thầu độc lập có thể nhận được một mức hoa hồng lớn với mức cơ cấu trả hoa hồng 100% và không có mức lương cơ bản.

Mặt khác, các ngành tập trung vào giúp khách hàng hiểu sản phẩm một cách rõ ràng như dược phẩm, thường nhận được tỷ lệ lương trên hoa hồng là 75:25.

Vì vậy, một bước hành động đơn giản là xác định mức lương cơ bản cho từng vai trò dựa trên mục tiêu công ty và doanh thu định kỳ của doanh nghiệp. Từ đó, hãy xác định giới hạn hoa hồng mà bạn sẵn sàng trả cho đội ngũ bán hàng.

[Tải mẫu excel công thức hoa hồng cho sales](#)

3.4. Thu nhập theo mục tiêu

Để thiết lập được chính sách hoa hồng bán hàng, bạn cần biết số tiền bạn có thể trả cho nhân viên bán hàng hoặc người quản lý. Nói cách khác, hãy **thiết lập OTE**.

On Target Earnings (OTE), là tổng số tiền mà một nhân viên bán hàng sẽ nhận được khi đạt được mục tiêu bán hàng của họ. OTE bao gồm lương cơ bản, là một số tiền cố định và hoa hồng bán hàng có thể thay đổi dựa trên kết quả bán hàng.

Xem thêm: [Phần mềm CRM và 72 thuật ngữ cần biết 2022](#) để hiểu thêm về những thuật ngữ được sử dụng trong bài



Thu nhập đạt mục tiêu đề ra

(On Target Earnings - OTE)

=



Lương cơ bản

+



Tiền hoa hồng khi đạt 100% hạn ngạch bán hàng

Ví dụ: nếu mức trả cơ bản là 30.000 đô la và hoa hồng bán hàng tối đa là 10.000 đô la, thì thu nhập đúng mục tiêu sẽ là 40.000 đô la.

Điều này có nghĩa là, nhân viên bán hàng sẽ nhận được một số tiền cố định là 30.000 đô la bất kể doanh số bán hàng là bao nhiêu và thêm tối đa 10.000 đô la nếu họ đã đạt được mục tiêu bán hàng.



Lương cơ bản = \$30,000 / Tiền hoa hồng = \$10,000

Thu nhập đạt mục tiêu đề ra = Lương cơ bản + Hoa hồng

= 30,000 + 10,000

= \$40,000

Khi bạn nhận được OTE, hãy đảm bảo nó phù hợp với các tiêu chuẩn trả lương và hoa hồng cơ bản của ngành. Ví dụ: OTE cho một SDR trong ngành SaaS từ San Francisco thường từ 50.000 đến 80.000 đô la mỗi năm.

Xem thêm: [SaaS là gì? Tất cả những gì bạn cần biết qua 19 câu hỏi thường gặp](#) để hiểu thêm về ngành nghề này

(Sales development representatives (SDR), hay còn gọi là Đại diện Phát triển Bán hàng, chịu trách nhiệm cho bước đầu tiên trong quy trình bán hàng.)

3.5. KPI cho nhóm bán hàng của bạn

Aidan Snee, người sáng lập và Giám đốc điều hành của Inside Sales Solutions, giải thích, "Hãy đặt ra những con số mục tiêu nhiều hơn mức bạn cần để thúc đẩy họ. Sau đó, chọn các chỉ số hiệu suất cần thiết để làm cơ sở cho những khuyến khích giúp mọi người hoàn thành công việc."



Khi bạn lên kế hoạch, hãy tính đến điều gì thúc đẩy mọi người trong nhóm từ những người có thành tích cao nhất đến những người kém.

Greg Livengood của Công ty LC chia sẻ cách điều chỉnh kế hoạch hoa hồng bán hàng với KPI cho giám đốc bộ phận Account:

Lựa chọn 1: Kế hoạch dựa trên MBO

(MBO là Management by Objectives – mô hình quản trị theo mục tiêu)

Cơ cấu hoa hồng bán hàng: *“Không trả lương theo mô hình lương linh hoạt mà thay vào đó, cung cấp một mức lương tốt và bao gồm MBO dựa trên KPI, chẳng hạn như bạn có thể thực hiện khảo sát TPS giúp đảm bảo những accounts được chỉ định cảm thấy hài lòng với mức lương được trả.”*

Thiết lập KPI: *“Cho phép giám đốc bộ phận Account tập trung vào giải quyết các vấn đề của khách hàng và đảm bảo khách hàng gia hạn sử dụng dịch vụ/sản phẩm của doanh nghiệp”.*



Lựa chọn 2: 30% + Ưu đãi cho bán hàng gia tăng

Cơ cấu hoa hồng bán hàng: “Nếu bạn quyết định trả lương cho nhân viên dựa trên một kế hoạch không cố định, chúng tôi khuyên bạn nên đặt mức của lương biến đổi thành 30% hoặc nhiều hơn so với mức lương cơ bản để có thể thúc đẩy khả năng làm việc của các nhân viên.”

Thiết lập KPI: “*Một thước đo điển hình là dựa trên số lượng upsell. Tôi thường tránh đưa việc đo lường bằng số lượng gia hạn vào kế hoạch vì đảm bảo gia hạn phải là một phần cốt lõi của công việc.*”

[Tải mẫu excel công thức hoa hồng cho sales](#)

3.6. Chính sách nào phù hợp với văn hóa công ty

Cần lưu ý rằng chính sách hoa hồng bán hàng mà bạn sẽ thực hiện phải phù hợp với văn hóa công ty. Ví dụ: đội ngũ bán hàng của bạn sẽ hoạt động tốt nhất với phương thức làm việc nhóm hay hoạt động với tư cách những cá nhân riêng lẻ? Liệu cơ cấu hoa hồng của bạn có giúp thúc đẩy văn hóa làm việc đó không?

3.7. Khoảng thời gian bạn sẽ thanh toán tiền hoa hồng

Cuối cùng, hãy xác định khoảng thời gian bạn sẽ thanh toán tiền hoa hồng. Bạn sẽ thanh toán nó ngay khi một đơn hàng được thực hiện thành công hay sẽ thanh toán vào hàng tháng (hàng quý) dựa trên hạn ngạch đạt được. Bằng cách này, nhân viên của bạn sẽ có những động lực rõ ràng và sẽ biết họ phải làm việc như thế nào để đạt được hạn ngạch bán hàng của mình.

Tóm lại, “cấu trúc phân chia hoa hồng cần phải có các mục tiêu, có tính khả thi, phải xem xét các yếu tố thị trường đang thay đổi để tìm ra cấu trúc phân chia hoa hồng phù hợp cho doanh nghiệp của bạn.”

II. VÍ DỤ VỀ CẤU TRÚC PHÂN CHIA HOA HỒNG BÁN HÀNG

Ví dụ về Kế hoạch phân chia hoa hồng bán hàng SDR

Hãy xem xét vai trò của SDR từ ngành SaaS.

Công việc chính của SDR liên quan đến việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng - gọi điện thoại, gửi email lạnh, theo dõi các khách hàng tiềm năng,... Và sau đó chuyển những khách hàng tiềm năng đó cho Account Executive để chốt giao dịch.

Ví dụ về kế hoạch hoa hồng bán hàng:

- Nhiệm vụ chính: Sales Approved Leads (SALs).
- KPIs: Số lượng SAL
- Thu nhập đạt mục tiêu: \$65.000 mỗi năm [70:30
= \$45.500: \$19.500]
- Mục tiêu: 10 SALs mỗi tháng

Khi chúng tôi lấy mức lương cơ bản và tỷ lệ hoa hồng là **70:30**, SDR gần như sẽ kiếm được \$3800 tiền lương cơ bản mỗi tháng, với \$1600 còn lại là lương thay đổi.

Ví dụ trường hợp 1:

SDR giành được 10 SALs trong một tháng, đạt được 100% mục tiêu bán hàng của họ.

Số khách hàng tiềm năng trong một tháng = 10 / Số khách hàng tiềm năng kiểm được trong thực tế = 10

% Khách hàng tiềm năng đạt được so với mục tiêu = 100% * (Tỷ lệ khách hàng tiềm năng kiểm được so với mục tiêu)
= 100% * (10/10)
= 100%

Lương thay đổi = 100% của \$1,600
= \$1,600

Ví dụ trường hợp 2:

SDR chưa đạt được mục tiêu đề ra, mức lương biến đổi sẽ giảm tùy thuộc vào tỷ lệ phần trăm đạt được.

Số khách hàng tiềm năng trong một tháng = 10 / Số khách hàng tiềm năng kiểm được trong thực tế = 8

% Khách hàng tiềm năng đạt được so với mục tiêu = 100% * (Tỷ lệ khách hàng tiềm năng kiểm được so với mục tiêu)
= 100% * (8/10)
= 80%

Lương thay đổi = 80% của \$1,600
= \$1,280

Ví dụ trường hợp 3:

SDR vượt quá mục tiêu đề ra, mức lương thay đổi sẽ tăng lên tùy thuộc vào tỷ lệ phần trăm đạt được.

Số khách hàng tiềm năng = 10 / Số khách hàng tiềm năng = 12
trong một tháng / kiếm được trong thực tế

% Khách hàng tiềm năng đạt được so với mục tiêu = 100% * (Tỷ lệ khách hàng tiềm năng kiếm được so với mục tiêu)

= 100% * (12/10)

= 120%

Lương thay đổi = 120% của \$1,600

= \$1,920

Lưu ý: Bạn có thể giới hạn tỷ lệ phần trăm đạt được để giới hạn mức hoa hồng tối đa mà bạn có thể cung cấp.

Bạn cũng có thể thêm nhiều yếu tố ảnh hưởng đến mức hoa hồng hơn vào bản kế hoạch hoa hồng cơ bản này. **Ví dụ:** bạn có thể kết hợp cấu trúc này (lương cơ bản + hoa hồng) với cấu trúc hoa hồng theo cấp. Hoặc bạn có thể cho thêm các yếu tố định lượng như quy mô giao dịch trung bình, mức đóng góp của Pipeline,...

Hãy lấy ví dụ :

- Nhiệm vụ chính: Cơ hội mới cho doanh nghiệp
- KPIs: Số lượng SALs
- Mục tiêu bán hàng: 8 SALs mỗi tháng, \$8,000 doanh thu bán hàng

Tùy thuộc vào doanh nghiệp của bạn, bạn có thể chỉ định trọng số cho các KPI. Trong trường hợp này, hãy xem xét trọng số 70:30 giữa SALs và doanh thu bán hàng.

Ví dụ tình huống 4:

Mục tiêu SALs tháng = 8 / Mục tiêu doanh thu = \$10,000

Thực tế số SALs tạo được = 10 / Doanh thu đạt được = \$8,000

% Khách hàng tiềm năng đạt được so với mục tiêu = 70% * (Tỷ lệ khách hàng tiềm năng kiếm được so với mục tiêu)

$$= 70\% * (10/8)$$
$$= 87,5\%$$

% Doanh thu đạt được so với mục tiêu = 30% * (Thực tế/Chỉ tiêu)

$$= 30\% * (10,000/8,000)$$
$$= 37,5\%$$

Tổng hoa hồng được nhận = 87,5% + 37,5%

$$= 125\%$$

Lương thay đổi = 125% của \$1,600

$$= \$2,000$$

Ví dụ về Kế hoạch hoa hồng bán hàng AE

Vai trò của AE trong ngành SaaS phát triển hơn so với SDR.

(AE - Account Executive: là người chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý giao tiếp với khách hàng)

Ngoài việc tìm kiếm cơ hội mới, AE cũng phải hoàn tất các giao dịch do SDRs mang lại. Vì vậy, ngoài kế hoạch hoa hồng được nhắc đến ở trên, có thể cân nhắc thêm những khoản hoa hồng khác.

Ví dụ: bạn có thể cung cấp hoa hồng khi AE hoàn thành các hợp đồng có nhiều giai đoạn, triển khai tại chỗ hoặc thậm chí bán chéo một sản phẩm khác.

Ví dụ về kế hoạch hoa hồng bán hàng:

- Nhiệm vụ chính: Đóng góp doanh thu.
- KPIs: Đạt được doanh thu
- Thu nhập đạt mục tiêu: 90.000 đô la mỗi năm [70:30 = 63.000 đô la: 27.000 đô la]
- Mục tiêu kinh doanh: \$15K MRR

[Tải mẫu excel công thức hoa hồng cho sales](#)



Khi chúng tôi lấy mức lương cơ bản và tỷ lệ hoa hồng là 70:30, AE sẽ kiếm được khoảng \$5.200 lương cơ bản hàng tháng, với \$2.250 còn lại là lương thay đổi.

Ví dụ tình huống 5:

Mục tiêu tháng = \$15,000 / Thực tế đạt được = \$8,000

Hoa hồng thực hiện công việc = 10%

% Công việc đạt được = 100% * (Thực tế/Chỉ tiêu)
= 100% * (8,000/15,000)
= 73,33%

Tổng hoa hồng được nhận = 73,33 + 10
= 83,33%

Lương thay đổi = 83,33% * 2250
= \$1874

Lưu ý: Bạn cũng có thể đặt ra giới hạn số lần được nhận khoản hoa hồng này trong một khoảng thời gian nhất định đối với nhân viên.

III. HỢP ĐỒNG HOA HỒNG BÁN HÀNG

Cuối cùng, khi bạn đã thiết lập được mức hoa hồng bán hàng cho các nhân viên bán hàng của mình, bạn cần tổng hợp lại tất cả thông tin lại với nhau trong một bản hợp đồng.

Do đó, một hợp đồng hoa hồng bán hàng là bước cuối cùng cho kế hoạch hoa hồng của bạn. Nó là minh chứng cho sự đồng ý giữa chủ doanh nghiệp và nhân viên về các mức lương thưởng trong công việc.

Hãy đảm bảo rằng bản hợp đồng hoa hồng bán hàng của bạn có đầy đủ **sáu yếu tố** sau:

1. Cơ cấu hoa hồng bán hàng đưa ra kế hoạch bao gồm khoảng thời gian bắt đầu tính khoản hoa hồng kiếm được, khi nào được thanh toán và trách nhiệm phải chịu khi việc bán hàng bị hủy và hoàn lại tiền cho khách hàng.
2. Sự ủy quyền hoặc giấy cấp phép mà bạn cung cấp cho người đại diện để bán thay mặt cho doanh nghiệp.



3. Điều khoản không cạnh tranh: cấm nhân viên bán hàng bán thay mặt cho đối thủ cạnh tranh trong một thời gian nhất định sau khi đã rời khỏi doanh nghiệp.
4. Điều khoản không tiết lộ: ngăn nhân viên chia sẻ thông tin bí mật với người khác.
5. Yêu cầu những nhà đại diện bán hàng sử dụng các tài liệu và công cụ, chẳng hạn như CRM mà doanh nghiệp của bạn cung cấp.
6. Chữ ký của doanh nghiệp và các nhà đại diện bán hàng.

Lưu ý: mỗi nhân viên bán hàng sẽ nhận được thỏa thuận hoa hồng bán hàng của riêng họ, vì vậy tiền hoa hồng bạn trả cho nhân viên bán hàng sẽ khác với tiền hoa hồng bạn trả cho account executive.

IV. TEMPLATE CHÍNH SÁCH THƯỞNG VÀ HOA HỒNG CHO NHÂN VIÊN SALES

Để doanh nghiệp của bạn có thể dễ dàng hơn trong việc tạo chính sách thưởng và hoa hồng cho nhân viên sales, chúng tôi đã biên soạn và gửi đến bạn bản template excel hoàn chỉnh.

Bạn chỉ cần lựa chọn bản kế hoạch phù hợp với doanh nghiệp và nhập các số liệu cần thiết. Sau đó, những con số sẽ được tự động tính toán đưa ra số tiền mỗi nhân viên bán hàng sẽ nhận được dựa trên doanh số bán hàng của họ.

Tải mẫu excel chính sách thưởng và hoa hồng cho nhân viên sales TẠI ĐÂY



Công thức tính % hoa hồng cho nhân viên sales



Phần mềm quản trị tốt nhất dành cho doanh nghiệp vừa và nhỏ
Dùng thử miễn phí phần mềm SlimCRM không giới hạn

[Bắt đầu dùng thử](#)

Cách sử dụng template

Đọc thêm ở từng tab để tìm hiểu về các loại cơ cấu hoa hồng. Lựa chọn bản kế hoạch phù hợp và nhập các số liệu cần thiết để dự đoán được số tiền mỗi nhân viên bán hàng sẽ nhận được dựa trên doanh số bán hàng dự kiến của họ.

Tạo bản Copy của file Google Sheet này (Tệp -> Tạo bản sao hoặc File -> Make a copy)

Đối với các ô được bao quanh bởi khung viền đen, hãy nhập thông tin của riêng bạn vào đó.

Đối với các ô không có đường viền bao quanh, các ô đó sẽ tự động tính toán sau khi bạn nhập thông tin của mình. Không chỉnh sửa các ô này.

SlimCRM - Công cụ giúp tối ưu hiệu suất làm việc của đội ngũ sales

Bên cạnh việc xây dựng một chính sách hoa hồng hợp lý, việc cung cấp những công cụ giúp những người bán hàng làm việc dễ dàng hơn cũng sẽ làm gia tăng hiệu suất làm việc cho đội ngũ bán hàng của bạn. Công cụ sẽ tự động hóa các công việc hàng ngày và cho họ thêm thời gian để chạy số.

Phần mềm quản lý quan hệ khách hàng như SlimCRM giúp đơn giản hóa quy trình bán hàng vì nó hỗ trợ phòng sales lưu trữ dữ liệu khách hàng tập trung, theo dõi hành vi của khách hàng tiềm năng, nuôi dưỡng khách hàng cũng như tự động hóa các tác vụ thủ công khác. Phần mềm còn hỗ trợ tự động và chuẩn hóa quy trình làm việc, giúp tăng hiệu suất bán hàng, thúc đẩy làm việc đội nhóm và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Trên đây là toàn bộ chính sách tính hoa hồng cho nhân viên bán hàng mà SlimCRM muốn chia sẻ đến bạn. Hy vọng bài viết mang lại những thông tin hữu ích cho doanh nghiệp của bạn.



 SlimCRM

Quản Trị Doanh Nghiệp Dễ Dàng
Và Tạo Ra Nhiều Doanh Thu Hơn

[Bắt đầu dùng thử](#)

KẾT NỐI VỚI CHÚNG TÔI



Nguồn: freshworks.com



[SlimCRM.vn](https://slimcrm.vn) - Quản Lý Phòng Sales Theo Chuẩn Quốc Tế