

Лонгмедиа

SIEGENIA разработала первую в России комплексную программу мотивации на основе мобильного приложения

Пилотный проект, реализованный совместно с крупнейшим производителем и поставщиком окон в Москве, компанией «Фабрика окон», помог за три месяца увеличить продажи премиальной продуктовой линейки на 25%. По результатам следующих 15 проектов, программа показала еще более ощутимые результаты – до 40% прироста целевого продукта.

Уникальное мобильное приложение создано с целью максимального вовлечения продавцов в процесс продажи той продукции, в которой заинтересована компания и ее партнеры. Оно стало основным элементом мощной комплексной мотивационной системы. Развивающиеся мобильные технологии делают эту систему применимой практически во всех случаях, когда требуется продвижение нового или премиального продукта на любом рынке со сложным многокомпонентным торговым каналом и высоким уровнем конкуренции.

При создании системы мотивации перед SIEGENIA стояла непростая задача: увеличить объем продаж премиум-продуктов в условиях кризиса, сниженной покупательской способности и падения объемов российского оконного рынка – по разным оценкам, падения с 2012 года составило до 50%. Специалистами компании было решено разработать эффективное стимулирующее решение для партнеров, которые представляют продукцию SIEGENIA на рынке, – мобильное приложение, вовлекающее в процесс продаж и розничных продавцов, и дилеров. Именно мобильные приложения сейчас могут стать одним из наиболее эффективных двигателей продаж. Согласно результатам исследований, люди обращаются к своим смартфонам более 2500 раз за день, а самые вовлеченные пользователи берут в руки свой гаджет в два раза чаще – 5427 раз в день.

Устанавливая приложение на свой телефон, сотрудники и торговые партнеры начинают соревнование, используя различные игровые механики, «прокачивают» свой профиль, повышают рейтинг и статус, находятся в постоянной коммуникации с наставниками и руководителями, могут отслеживать прогресс своих коллег, своевременно получают все важные новости по продукту. Неотъемлемой частью процесса является обучение от бизнес-экспертов: специальные тренинги помогают выявить действенные аргументы для продажи премиального продукта и предоставить инструменты для реализации процесса продажи.

Самым важным для каждого участника мотивационной системы «SIEGENIA СИНЕРГИЯ» является то, что выиграть может каждый продавец, независимо от его статуса или уровня подготовки: программа позволяет установить мотивационную схему, отталкиваясь от предыдущих индивидуальных достижений участников. Если у одного сотрудника результаты в предыдущем периоде были в два раза лучше, чем у другого, то его персональный план будет также пропорционально выше. Таким образом, цель подбирается индивидуально, соразмерно возможностям конкретного сотрудника. Это также формирует действительно справедливые условия участия, что делает соревнование максимально интересным для каждого продавца. Отсюда – высокий уровень вовлеченности: активно участвуют 85-90% сотрудников отдела продаж компании и 70%-75% персонала торговых партнеров.

Еще одной особенностью программы является возможность адаптации проекта под конкретные бизнес-задачи партнера и его торговой сети. В ряде случаев вместо конкурсов используется система планов, в рамках которой участники копят баллы и обменивают их на вознаграждения при достижении определенного порога. Иногда плановая и соревновательная составляющая применяются одновременно, для достижения максимального эффекта в мотивации.

«Для самой эффективной реализации мотивационной системы мы органично объединили материальное поощрение за достигнутые результаты с нематериальным, создав таким образом идеальную ценностную мотивацию, – рассказывает Ханс Диль, руководитель российского представительства SIEGENIA Gruppe. – Конечно, продавцы четко

понимают, что процент с продаж более дорогого продукта значительно выше, а главный приз – поездка в Германию – это именно тот вид поощрения сотрудника, который приносит ему эмоциональное удовлетворение. Кроме того, все успехи продавцов всегда оцениваются их линейными руководителями, а публичное признание, ставшее возможным из-за открытой рейтинговой системы, мотивирует на достижение еще более амбициозных целей».

Пилотный проект по повышению эффективности сотрудников был реализован в августе-октябре 2016 года вместе с крупнейшим московским производителем и поставщиком пластиковых окон, компанией «Фабрика Окон». Поставленная задача по повышению продаж премиальной продуктовой линейки фурнитуры для окон TITAN на 20% (с 52% до 73%) в общем количестве продаж продуктов SIEGENIA была перевыполнена. Достигнутый результат составил 21%.

«Когда нам поступило предложение начать использовать мотивационную программу на базе мобильного приложения «SIEGENIA СИНЕРГИЯ», мы, как современная и инновационная компания, с радостью его приняли, – рассказывает Наталья Ляхова, коммерческий директор компании «Фабрика Окон». – Результаты трех месяцев нас впечатлили: доля продаж премиального продукта TITAN AF значительно возросла, а вместе с ней увеличилась и доля лояльных клиентов, ведь окна с такой фурнитурой – более качественный и престижный продукт. Вовлеченность менеджеров в проект составила порядка 85%. Впервые в нашей компании они могли 24 часа в сутки в режиме реального времени видеть не только результаты своей работы, но и прогресс коллег – это сильнейший мотиватор для амбициозных и успешных продавцов. Мы уверены, что потенциал такой актуальной для нашего времени, мобильной и технологичной мотивационной программы огромен. Ее внедрение не ограничено ни видом бизнеса, ни даже рынком. Быстрые продажи, большой и заряженный на успех коллектив и неравнодушные, открытые новым технологиям руководители – вот основные критерии, которым должна соответствовать компания, желающая получить максимальный эффект от программы «SIEGENIA СИНЕРГИЯ».

«В своей работе, в отношениях с клиентами и партнерами мы придерживаемся принципа искреннего сервиса и стремимся к тому, чтобы люди хотели делиться впечатлениями о сотрудничестве с компанией, – говорит основатель «Фабрики Окон» Артем Агабеков. – Мы рады тому, что можем предложить своим клиентам качественно новый уровень сервиса с помощью инновационных мобильных технологий от SIEGENIA».

Кроме «Фабрики Окон» система была внедрена еще у четырех крупных компаний отрасли. В июне 2017 года проект стал лауреатом престижных премий, завоевав награду Employee Engagement Awards Russia 2017 в категории «Компания года в области формирования вовлеченности персонала / Малый и средний бизнес (0-500 сотрудников)» и Loyalty Awards Russia 2017 в категории «Программа лояльности в сегменте B2B». В 2017 году SIEGENIA реализовала проект «SIEGENIA СИНЕРГИЯ» с еще 15 партнерами, в 2018 – планируется дальнейшее расширение состава участников и далее выход на международный рынок.

Справка о компании SIEGENIA:

Компания SIEGENIA является крупнейшим мировым производителем оконной и дверной фурнитуры, систем проветривания и техники для зданий. Основные продуктовые линейки представлены брендами TITAN, ALU и PORTAL, AERO и DRIVE.

Компания, основанная в 1914 году в Германии, представляет ассортиментный ряд высококачественной продукции для переработчиков, проектировщиков и архитекторов – от фурнитуры для окон и дверей до технических решений по автоматизации зданий и защиты от взлома, настенных и оконных проветривателей, автоматических систем запираения и интеллектуальных систем наблюдения.

Официальный сайт: <https://www.SIEGENIA.com/ru/>