

实现销售佣金自动化的价值



有效利用销售佣金

管理能够助力整个组织获得成功，它可以提高收益、增加客户数量并提升产品与服务的盈利能力。销售、财务、运营和人力资源部门都需要有关销售的信息以制定各自的计划。无论是优化现金流、精简供应链还是留住有价值的人才，各个部门为实现各自的目标，都会受到销售信息的影响。此外，各部门都深知有效管理销售在提高组织整体业绩中所起到的至关重要的作用。实现销售佣金流程与系统自动化能够使销售组织独立运营，同时确保与组织的整体目标保持一致。

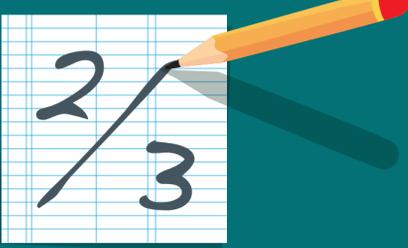
那么，为什么没有更多的公司采用这一方案？

这些公司面临着哪些挑战？



的销售组织表示，阻碍其启动新投资的首要原因在于信息过于凌乱分散。

超过三分之二 (67%) 的组织使用电子表格管理和跟踪诸如销售佣金和奖励等领域的销售情况。



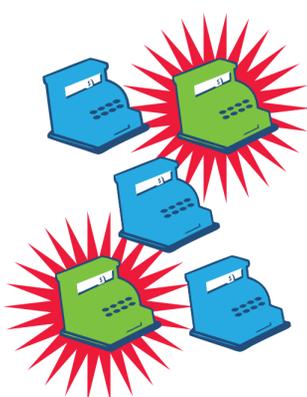
几乎半数 (49%) 的组织认为，销售专业人员仅靠电子表格很难实现有效的管理。

完善销售佣金管理的首要因素是什么？



的销售组织表示，提高营业额和完善销售运营十分重要。

72% 的销售组织称，增加收益是他们来年销售管理优先考虑的最重要因素。



提高销售佣金与薪资是销售法则前 5 条中的两条。

大多数 (60%) 的组织表示，



完善与运营和财务团队相关的具体销售信息至关重要。

整个组织都受益匪浅



采用软件处理销售佣金的**最大好处**在于为**提高财务绩效**提供了信息渠道。

89% 的销售组织表示，使员工与业务战略和目标保持一致是组织部署佣金管理所获收益中最重要的收益。¹



的销售组织表示，对销售佣金管理的投资有助于**使销售业绩更具战略性**。

来源：Ventana 公司关于前沿基准的销售研究
1. 总体佣金管理基准

