



智享会  
HR Excellence  
Center



# 第十三届中国薪酬福利年会

11月22-23日





## 联系我们

地址: 上海市武宁路99号我格广场办公楼1701室

邮编 : 200063

电话: +86 21 6056 1858

Fax: +86 21 6056 1859

邮箱地址: [marketing@hrecchina.org](mailto:marketing@hrecchina.org)

网站: [www.hrecchina.org](http://www.hrecchina.org)

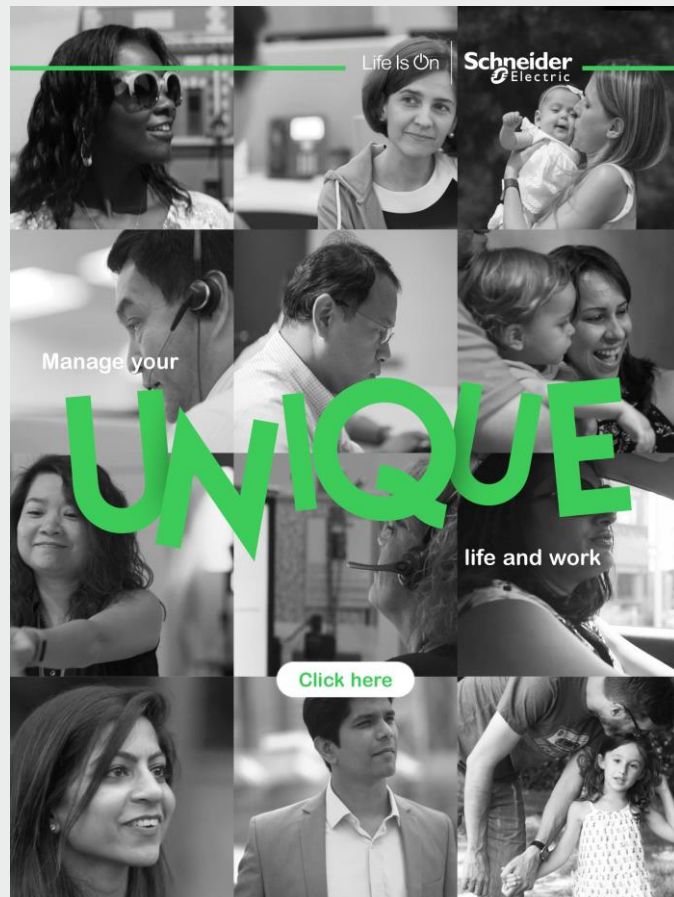




# 销售激励，科学，玄学？如何趋吉避凶？

China Rewards Solutions

# 会前调研 ( 微信扫一扫 )





1 施耐德及我们的业务

2 销售激励的常见框架及不常见理论基础

3 HR在销售激励的角色

4 HR必备的基础数据分析

5 趋吉避凶：浅谈销售激励趋势

# 施耐德电气是全球能效管理和自动化领域的专家

247亿欧元

2017财年营业收入

约5%

的营业收入用于研发

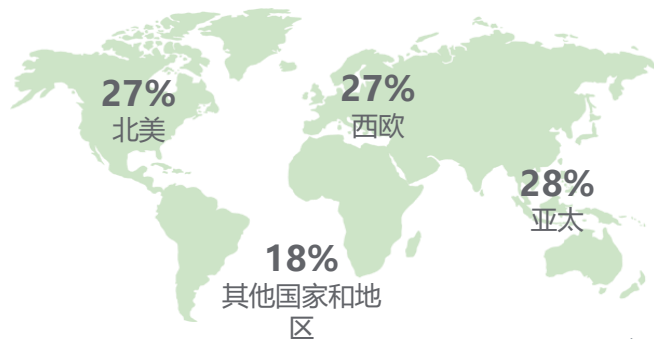
约142,000

名员工，分布于100多个国家

## 多元化的终端市场——2017财年营业收入<sup>1</sup>



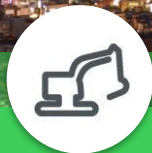
## 平衡的地域分布——2017财年营业收入<sup>1</sup>



# 施耐德电气的创新带来.....



**20** 家最大的石油天然气公司



**9** 家规模排名前10的矿业、建材和冶金公司



**11** 个顶级食品饮料品牌



**100** 多个水和污水处理厂



**1** 百万+座楼宇，包括3家前5名的连锁酒店和约40%的全球医院



**10** 家世界顶尖电力公司



**3** 家规模排名前4的超大规模云服务供应商



**8** 家排名前10的包装机制造商

# 辉煌三十年烙上中国印记



## 投石问路

1979-1990

- 平顶山高压技术转移
- 天津梅兰日兰

## 摸着石头过河

1991-2000

- 施耐德电气中国投资有限公司成立
- 第一轮大规模投资

## 投入与承诺

2001-2010

- 建立研发中心
- 大量的技术转移

## 成为真正的中国公司

2011至今

- 积极参与节能减排

今天，中国已经成为施耐德电气全球第二大市场



1 施耐德及我们的业务

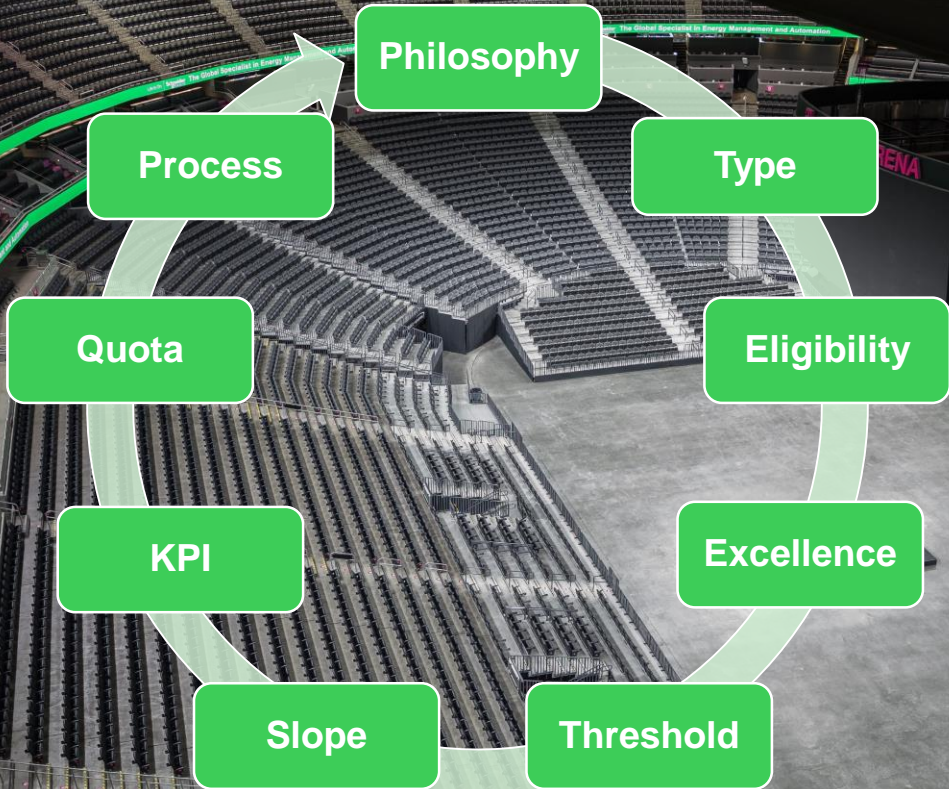
2 销售激励的常见框架及不常见理论基础

3 HR在销售激励的角色

4 HR必备的基础数据分析

5 趋吉避凶：浅谈销售激励趋势

# 销售激励设计的常见框架



Life Is On



# Common sense is not that common.

Sales incentive schemes and researches are mostly designed based upon “Agency Theory”, in which “Principle” and “Agent” rely on each other with conflict interests need to be smoothed out with incentive and “Principle” can never effectively monitor “Agents”.

- Leverage $\uparrow$ => Risk Averse $\downarrow$ => Productivity $\uparrow$
- Talent War $\uparrow$ => Total Pay $\downarrow$ => Leverage $\downarrow$ => Productivity $\downarrow$
- Sales Person Productivity $\uparrow$ => Total Pay $\uparrow$ => Personal Effort $\uparrow$ => Profit $\uparrow$
- Product popularity $\uparrow$ => Total Pay $\downarrow$ => Profit $\uparrow$
- Career Prospect $\uparrow$ => Leverage $\downarrow$
- Pay Period $\uparrow$ => Sales Performance Period $\uparrow$
- Effectiveness of Effort $\downarrow$ => Incentive % $\uparrow$
- Pay Plan Risk $\uparrow$ => Company Pay Cost $\uparrow$

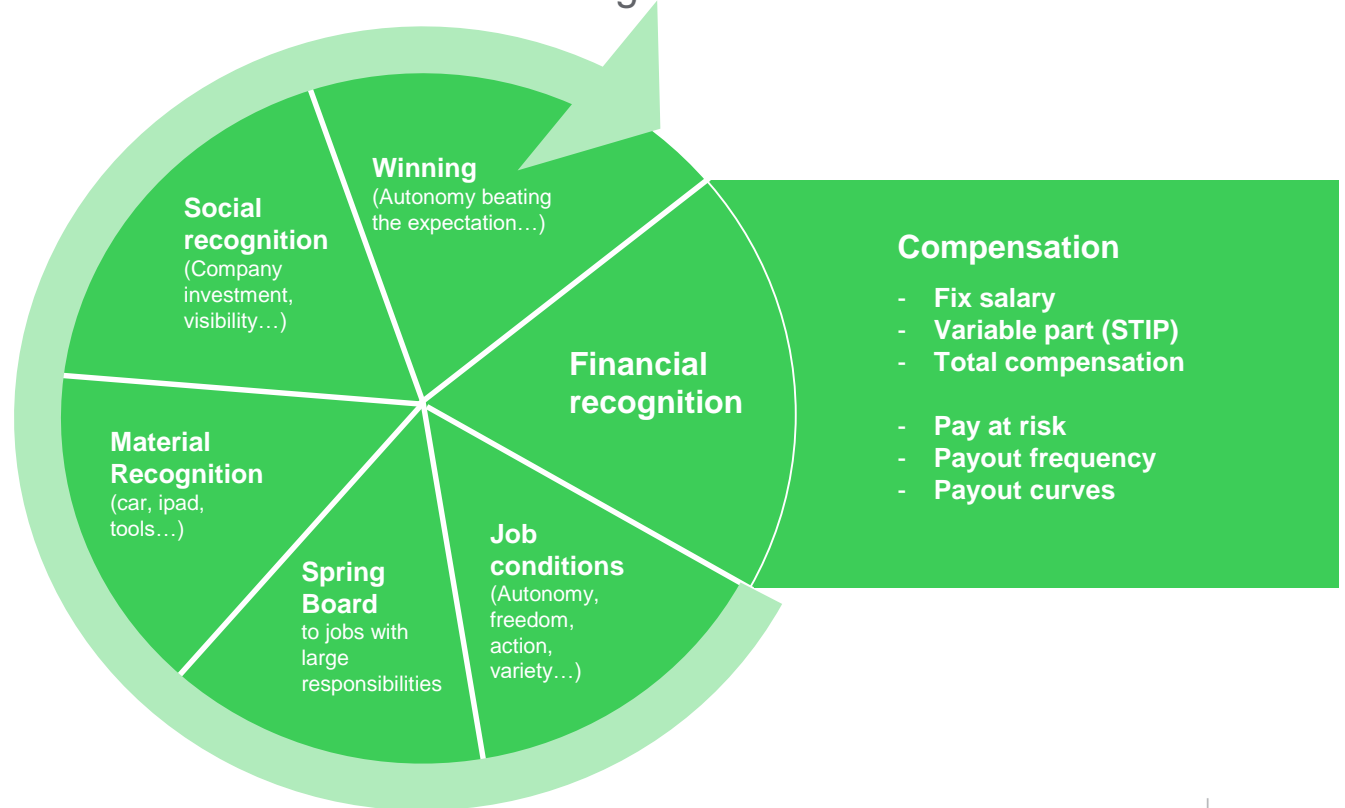
Source: “Sales Force Compensation: Research Insights and Research Potential” by A. T. Coughlan, Northwestern Univ. and Kissan Joseph, Univ. of Kansas, 2011

# What is sales people motivation?

STIP and Compensation must be considered within a larger frame of Sales force motivation

## Drivers of motivation

- Compensation is one element of recognition
- However, there are other elements that contribute to the motivation of a sales force





1 施耐德及我们的业务

2 销售激励的常见框架及不常见理论基础

3 HR在销售激励的角色

4 HR必备的基础数据分析

5 趋吉避凶：浅谈销售激励趋势

# 在销售激励设计中，HR角色的案例

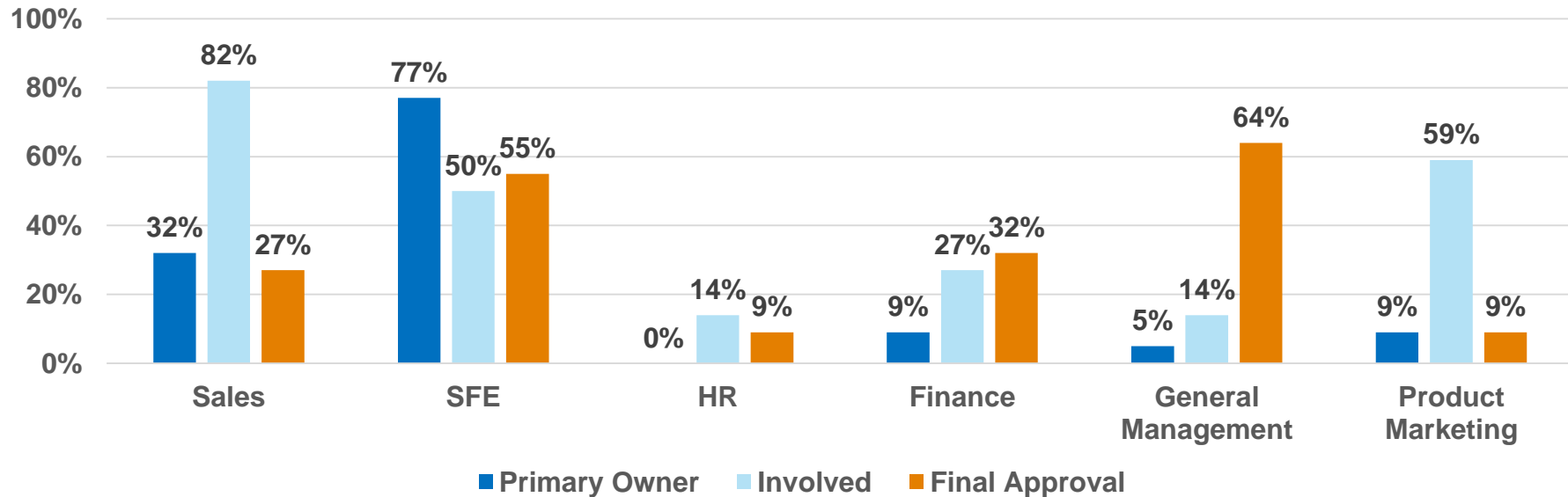
**Centralized to SFE  
Not Much HR Role**

**HR Offers High Level  
Guidelines**

**Central Finance as a  
Major Decision Maker**

# 从侧面了解HR角色

Roles of Different Functions in Quota Setting\*  
(Pharmaceutical Industry)



\*Courtesy of Aon Hewitt

# HR在销售激励计划设计中的积极作用

销售激励与Total  
Reward的有效结合

销售激励与  
企业文化建立

协助业务突破惯性思维

人为本的数据分析

Life Is On

Schneider  
Electric



1 施耐德及我们的业务

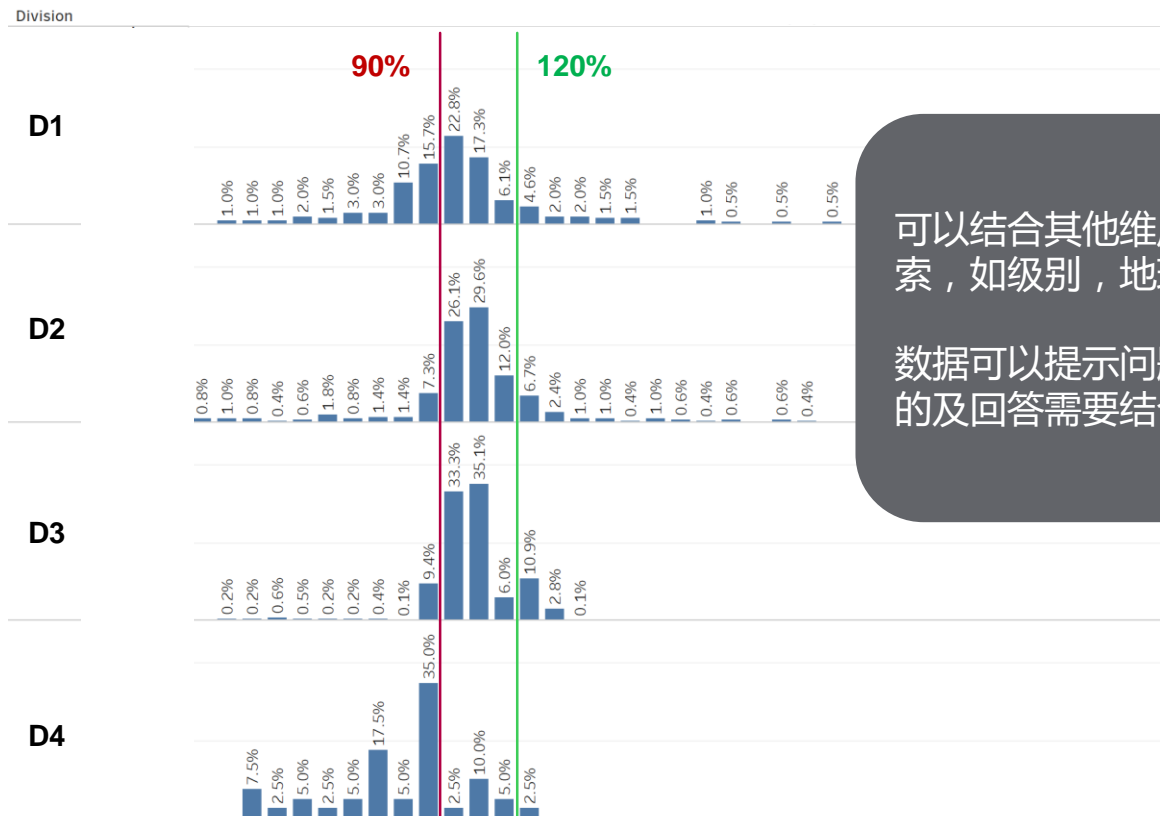
2 销售激励的常见框架及不常见理论基础

3 HR在销售激励的角色

4 HR必备的基础数据分析

5 趋吉避凶：浅谈销售激励趋势

# 完成率分布检验目标有效性，给付率分布了解差异及收入水平



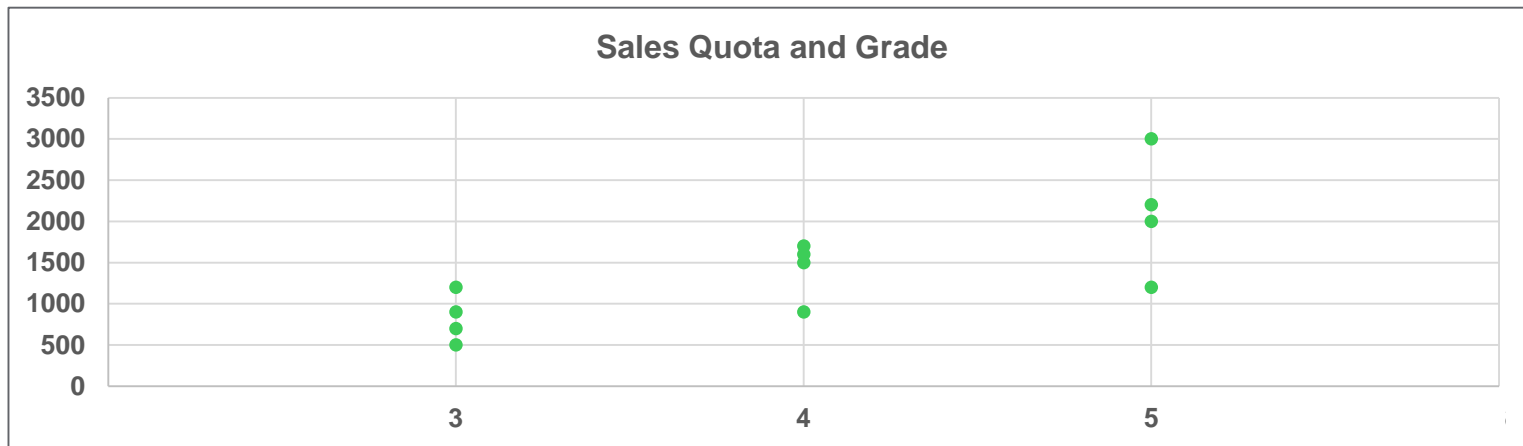
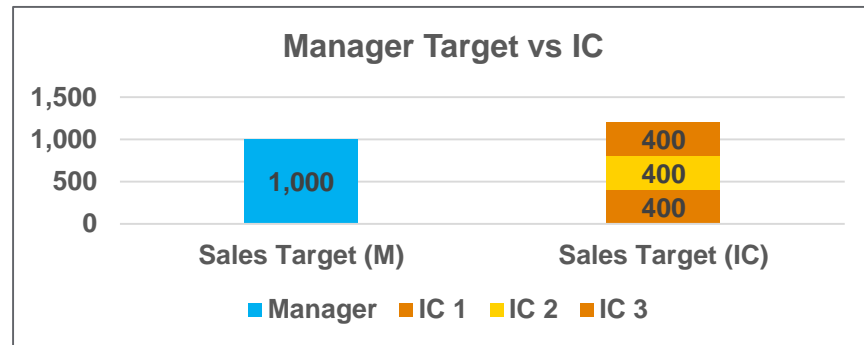
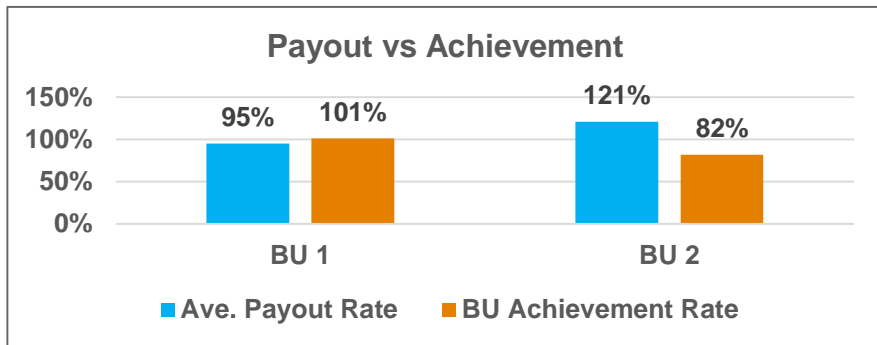
可以结合其他维度，进一步探索，如级别，地理区域等等。

数据可以提示问题，但问题根源的及回答需要结合现实及经验。

## 其他的一些常备分析

- 总体给付水平与业绩完成比较（百分比柱状图，饼图）
- 经理及下属指标比较（柱状堆叠图）
- 级别和指标水平比较（散点图）
- 区域间指标及完成率比较（散点图）
- ROI比较

# 其他的一些常备分析 ( 例子 )





- 1 施耐德及我们的业务
- 2 销售激励的常见框架及不常见理论基础
- 3 HR在销售激励的角色
- 4 HR必备的基础数据分析
- 5 趋吉避凶：浅谈销售激励趋势

# 趋吉避凶：浅谈销售激励趋势

简化

授权赋能

差异化

基于信息系统的管理

Life Is On

Schneider  
Electric

A man with a mustache, wearing a plaid shirt, is smiling broadly and gesturing with his right hand. The image is overlaid with a green horizontal band containing text.

Q&A and Thank YOU!!

Life Is On

Schneider  
Electric