

Sales Incentive Programma's

Groei met een gemotiveerd salesteam

Hoe zorg ik dat mijn verkopers voor de extra (s)mile gaan?

Een slimme strategie voor een glimlach die werkt.



Tot 20% meer verkoop, met een Sales Incentive Programma

Mensen doen zaken met mensen. Gedreven verkopers zijn dan ook dé motor achter je verkoopsucces. Een doeltreffend Sales Incentive Programma inspireert je salesmensen om het beste uit zichzelf te halen. Het stimuleert prestaties, beloont inzet en motiveert om doelen te overtreffen. Investeer in de kracht van gerichte waardering en verleg je salesgrenzen.

Van salesteam naar dreamteam

Gemotiveerde verkopers zorgen voor tevreden klanten, want hun glimlach straalt af op het volledig verkoopproces. Beloon hun prestaties, elke keer opnieuw, bij kleine en grote succeservaringen. Zo hou je de lat hoog en stimuleer je continue verbetering. Lees hieronder hoe je een Sales Incentive Programma aanpakt.

1. Bepaal een scherpe strategie met duidelijke doelstellingen

Een succesvol Sales Incentive Programma begint met een doordachte strategie: wat wil je bereiken en hoe zorg je dat je team zich daar maximaal voor inzet? Een goed ontworpen programma sluit naadloos aan bij je commerciële doelstellingen en motiveert je verkopers om steeds opnieuw voor de extra (s)mile te gaan. Stem je programma af op strategische prioriteiten zoals omzetgroei, klantbehoud of extra cross- en upselling. Creëer zo een win-win voor je bedrijf én je salesteam.

Een matrassenfabrikant gebruikte het Motisha incentiveplatform om zijn salesteam te motiveren. Door een slim beloningsprogramma groeide de verkoop van luxematrassen in het premium segment met 10% per kwartaal.



Combineer individuele en teamdoelstellingen om een competitieve én collegiale mindset te stimuleren. Zorg voor een evenwicht tussen snelle beloningen en langetermijnincentives.

2. Creëer een aantrekkelijk en relevant beloningssysteem

Niet elke beloning motiveert op dezelfde manier. Kies daarom beloningen die aansluiten bij de drijfveren van je verkopers en hen stimuleren om hun doelen te overtreffen.

Denk verder dan financiële prikkels: exclusieve voordelen, extra trainingen of verlofdagen zijn vaak krachtiger. Selecteer beloningen die haalbaar, relevant en aantrekkelijk zijn voor jouw verkopers.



Kies beloningen in de sfeer van je campagnethema. Wil je bijvoorbeeld eigenaarschap stimuleren met de campagne 'Own it'? Dan kan een ballonvlucht of een Europese voetbalmatch een impactvolle beloning zijn.

Een verf- en coatingbedrijf gebruikte een mix van reiservaringen en exclusieve trainingen om verkopers te motiveren. Dit leidde tot een gerichte stijging in de verkoop van milieuvriendelijke coatings en primers.

*"A smile is
the best
business card
you can carry"*



Van glimlach naar groei, met Motisha

3. Haal voordeel uit een intuïtief en schaalbaar platform

Een doeltreffend incentiveprogramma is eenvoudig en transparant. Het toont je verkopers in één oogopslag hoe ze punten verdienen, welke beloningen beschikbaar zijn en hoe ze hun prestaties kunnen verbeteren.

Kies voor een intuïtieve SaaS-oplossing die eenvoudig op te zetten is en naadloos integreert in je CRM-ecosysteem. Geef je salesteam een feilloze ervaring en houd zelf de vinger aan de pols met real-time inzichten.

Een Telecom-klant synchroniseerde zijn CRM met het Motisha-platform om de verkoopgeschiedenis van winkerverkopers aan zijn beloningsprogramma te koppelen. Hierdoor werd de verdienstructuur geautomatiseerd en real-time consulteerbaar.



Reken op Motisha's integratiespecialisten voor een veilige en efficiënte uitwisseling van je salesdata. Deze koppeling maakt je incentiveprogramma nog effectiever.

Wil je 30%* betere prestaties? Een sterk beloningsprogramma maakt het verschil.



4. Maak van communicatie en engagement een prioriteit

Zelfs het beste Sales Incentive Programma werkt niet zonder activerende communicatie.

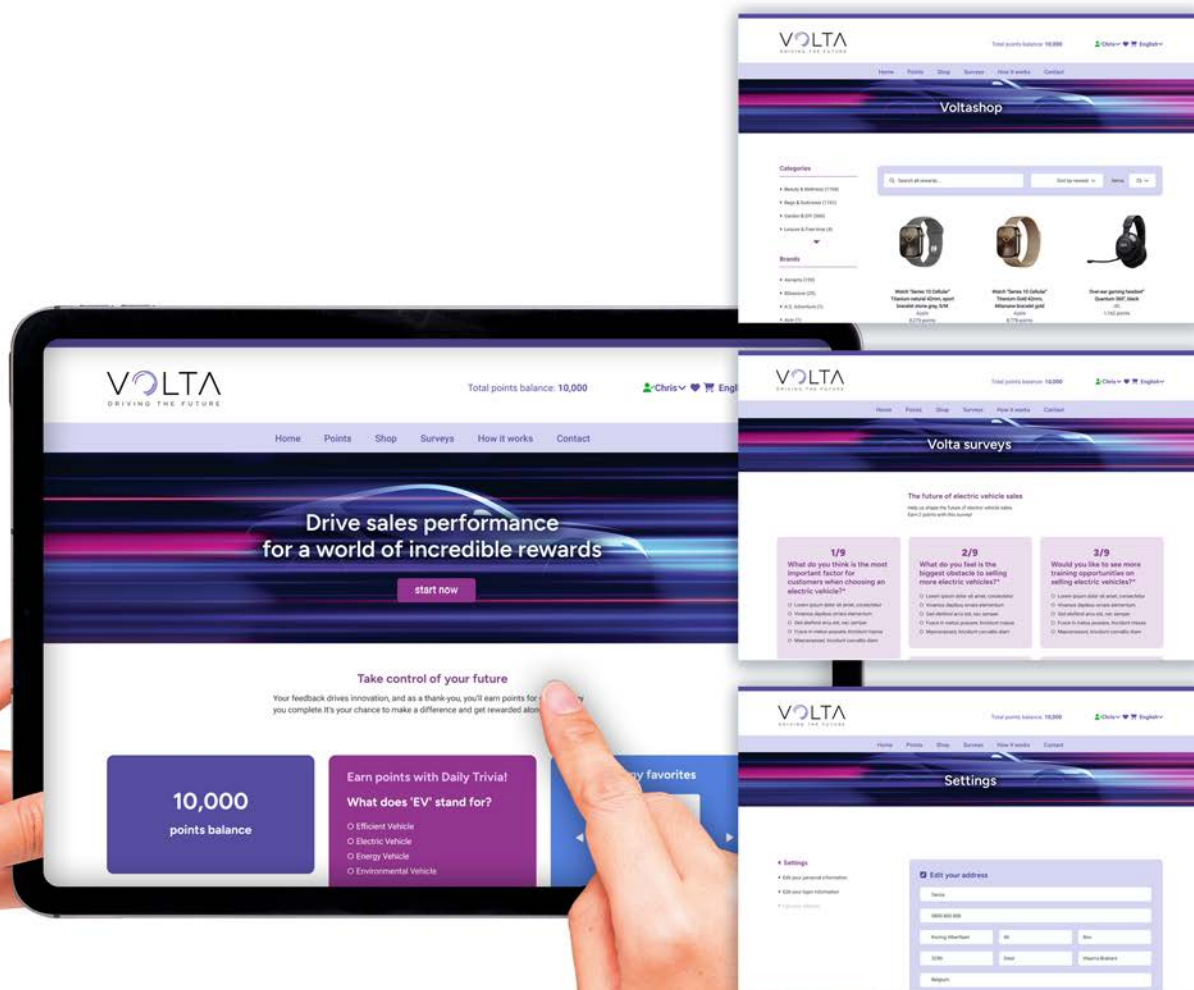
Hou je verkopers nauw betrokken met regelmatige updates, gamification en persoonlijke feedback.

Een vlot toegankelijk platform en een krachtig gecommuniceerde boodschap, maken van jouw incentiveprogramma een succes.

Een autodistributeur gebruikte maandelijkse leaderboard-updates en interactieve challenges om verkopers te motiveren. Dit resulteerde in een hogere betrokkenheid bij het incentive-programma en verbeterde sales-prestaties.



Test de kennis van je verkopers met periodieke kennisvragen over je producten en beloon ze hiervoor met punten. Dat houdt hen op een laagdrempelige én 'gamified' manier maximaal betrokken bij je Sales Incentive Programma.



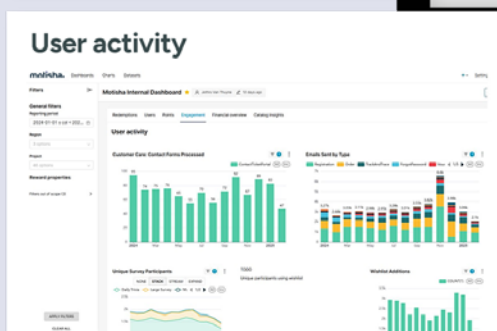
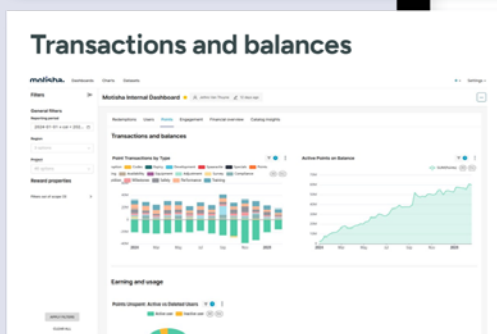
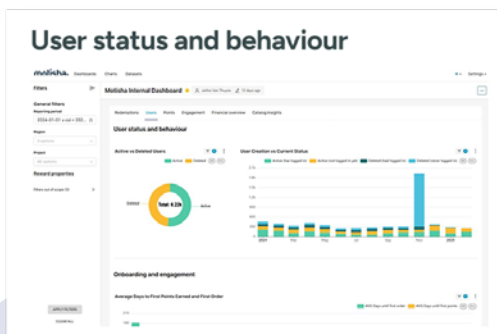
5. Meet, analyseer en optimaliseer continu

Een incentiveprogramma is geen statische formule, maar een systeem dat organisch groeit en evolueert. Gebruik data en feedback om je programma regelmatig te optimaliseren en je resultaten te verbeteren.

Elk kwartaal meten we het deelnemersengagement van onze klanten via KPI's zoals logins, meest gekozen beloningen en nieuwsbrief-interacties. Op basis van deze data voeren we strategische aanpassingen door.



Monitor je Sales Incentive KPI's in een gepersonaliseerd dashboard. Ontvang de resultaten dagelijks via e-mail om snel op trends te reageren en je ROI te maximaliseren.



Zet de stap naar een gemotiveerd team

Motisha: motivatie die presteert

Groeien begint met mensen die zich gewaardeerd voelen. Een salesteam dat scoort, klanten die terugkomen, medewerkers die zich betrokken voelen. Dit is geen toeval, maar motivatie die werkt. Bij Motisha geloven we dat échte vooruitgang start met oprechte en doelgerichte waardering, één glimlach tegelijk. Vanuit die visie ondersteunen we bedrijven met extrinsieke motivatieprogramma's:

➤ **Ontdek hoe jij meer uit je team, klanten of partners haalt!**



Sales Incentives

Verhoog je omzet met gemotiveerde saleteams.



Medewerker Incentives

Investeer in betrokken medewerkers en verhoog productiviteit, knowhow en welzijn.



Channel- & Partner Incentives

Bouw sterkere relaties met distributeurs, resellers en partners.



Klantloyaliteitsprogramma's

Beloon B2B klanten voor herhaalde aankopen en merkbetrokkenheid.



Elke geïnvesteerde Euro in een Sales Incentive Programma betaalt zichzelf twee tot vier keer terug.



Vergroot je succes met onze Smiles-services

Klaar om je salesresultaten te versterken met een krachtig Sales Incentive Programma? Vertrouw op Motisha's ervaren incentive-experts om er een succes van te maken. We helpen

je van A tot Z met het opzetten, personaliseren en optimaliseren van je programma. Jouw groei is onze missie, en elke extra smile motiveert ons nog meer.

Gebruik het Motisha incentiveplatform, verhoog je ROI

Ons bekroonde incentiveplatform is het resultaat van jarenlange ervaring. Gebruik het om op een vlotte manier je incentiveprogramma's in te stellen,

beheren en analyseren. Personaliseer je doelstellingen, kies de juiste beloningen en verkrijg waardevolle rapportages.

"Het Motisha-team is uitzonderlijk klantvriendelijk. We hadden te allen tijde één aanspreekpunt en werden snel geholpen bij het uitvoeren van platformaanpassingen. Motisha zorgde bovendien voor een tijdige implementatie, wat cruciaal is voor onze groei en productdistributie."

*Peter Koelewijn,
Marketingmanager Vaillant
Groep Nederland*

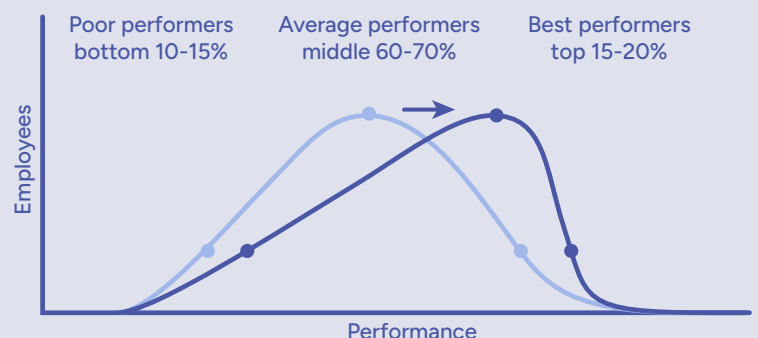
Benieuwd hoe dit in jouw organisatie kan werken?

> Plan een demo met een van onze experts.



Inzichten uit de sector

- ✓ Onderzoek van de Incentive Research Foundation toont aan dat doordachte beloningsprogramma's de prestaties van je medewerkers tot 30% verhogen.
- ✓ **Move the Middle:** Je maakt de grootste impact door je inspanningen op de middelste 60% van je doelgroep te richten, wat leidt tot stapsgewijze groei.
- ✓ Beloningen die tastbaar en persoonlijk zijn, hebben een grotere impact dan geldelijke bonussen.
- ✓ Volgens het IESP 2021 Report behaalden bedrijven met strategische incentive-programma's gemiddeld 15% meer omzet en een significant verbeterde klantloyaliteit.



Van start-ups tot multinationals

Klaar om een versnelling hoger te schakelen met ons?

Allstate

Atlas Copco



bpost

Bruneau
À vos côtés pour réussir

DHL



GEWISS

JTi

KBC

L'ORÉAL



PHILIPS

prōfacts

SACK
ZELFBOUW

SAMSUNG

simac

solucious
Making food service easy

TD SYNnex

TOYOTA

Unilever
Food
Solutions

UNILIN
FOR SMART LIVING

Vaillant

WÜRTH

zehnder



**Zet de stap naar
een gemotiveerd
verkoopnetwerk.
Maak een afspraak.**



Dampoortstraat 265b3

B-8310 Brugge

+32 50 5024 60

engagement@motisha.com

www.motisha.com

[Linkedin.com/company/motisha](https://www.linkedin.com/company/motisha) 

[@motisha4](https://twitter.com/motisha4) 



- Incentive Awards winner 2019
Best technology
- Incentive Awards winner 2022
Best use of technology in a programme
- Incentive Awards winner 2024
Best technology

motisha.
smart incentives. inspiring growth.