

När du arbetar som säljare är din lön oftast uppdelad på två delar - garantilön och provisionslön. För din garantilön krävs din arbetsgivare en motprestation i form av ett visst antal möten och presentationer/demon per månad. Det är normalt att garantilönen understiger provisionslönen.

Om du gör 100 säljmöten med presentationer kommer du kanske att sälja på 20 av dessa. Det innebär ett avslut på fem möten, $100 / 20 = 5$.

100 säljmöten, 20 avslut	
Avslutsfrekvens = 5	100/20
Snittorder, 22 000 kr	
Total order, 440 000 kr	20 x 22 000
Provision, 12 %	
Total provision, 52 800 kr	440 000 x 0,12

Månad

De flesta säljare arbetar i snitt 20 arbetsdagar per månad.

För att genomföra dina 100 besök måste du göra 5 säljbesök/dag. Ett möte tar i snitt 1,5 h vilket ger en arbetsdag på 7,5 h.

Problem

Det är praktiskt omöjligt för dig att arbeta 7,5 h exklusive transport. När du arbetar med personlig försäljning och träffar dina kunder på säljmöten hos dem tar det tid att ta sig till kunden.

Det tar även tid att leta upp nya kunder, ringa upp ett antal för att få ett fåtal möten. Du ska dessutom hinna med x antal säljmöten. Det innebär att ovan resonemang inte håller. Att göra 1-3 möten/dag anses som ett bra snitt

Kalkyl

Vad kan en duktig säljare tjäna på en månad?

36 besök, 18 avslut	
Avslutsfrekvens = 2	36/18
Snittorder, 17 000 kr	
Total order, 306 000 kr	18 x 17 000
Provision, 10 %	
Total provision, 30 600 kr	306 000 x 0,10

En duktig säljare säljer normalt för ca 40%-50% mer än normalsäljaren.

Mer lön

Din försäljning styrs av följande variabler,

Försäljning = antal besök × avslutsfrekvens % × snittorder

Om du vill ha bättre provisionslön måste du förbättra,

- ▶ Antalet besök
- ▶ Avslutsfrekvens
- ▶ Snittorder

Exempel

Räkna fram Carolines provisionslön i april.

Hon har fortbildning 5 dgr så det återstår 17 säljdagar.

Hon bokar in 3 möten vardag.

Snittorder 26 000 kr

Under en helg var hon på mäsas i Hamburg och träffade kunder på plats.

Carro kunde boka in 5 möten per dag under två dagar.

I Hamburg snittade Caroline 48 000 kr

Provisionen är,

- ▶ 12% upp till 400 000 kr
- ▶ 15% upp till 800 000 kr
- ▶ 17% därutöver

Sverige

51 besök

17 x 3

Avslutsfrekvens 20%

Snittorder, 26 000 kr

Total order, 265 200 kr

51 x 0,20 x 26 000

Hamburg

10 besök

2 x 5

Avslutsfrekvens 50%

Snittorder 48 000 kr

Total order, 240 000 kr

10 x 0,50 x 48 000

Summa order, 505 000

265 200 + 240 000

Provision

400 000 x 0,12

48 000

105 000 x 0,15

15 750

Total provision

63 750