

Evaluación de efectividad de la compensación a ventas

Un enfoque integral para medir el ROI



Hacer las preguntas correctas

En reunión con su equipo de liderazgo, el director ejecutivo pregunta al vice presidente de RR. HH.: “¿Estamos teniendo un correcto retorno de la inversión por la compensación a ventas?”

“Esa es una muy buena pregunta”, observa el vice presidente sénior de ventas. “Creemos que ofrecemos los mejores incentivos, pero últimamente hemos estado perdiendo algunos de nuestros mejores vendedores con competidores”.

“¿Y el costo de nuestro programa?” pregunta el CFO. “¿Estamos obteniendo la mejor ventaja por el dinero que estamos gastando?”

“Sería bueno saber cómo nuestros incentivos de ventas están motivando el comportamiento de nuestros vendedores y cuáles son las percepciones del cliente”, dice el Vicepresidente de marketing. “Hemos trabajado arduamente para posicionar nuestra compañía como líder confiable y a quien acudir en nuestra industria, pero no estamos seguros de que nuestros vendedores estén debidamente incentivados para cumplir con nuestra promesa de marca”.

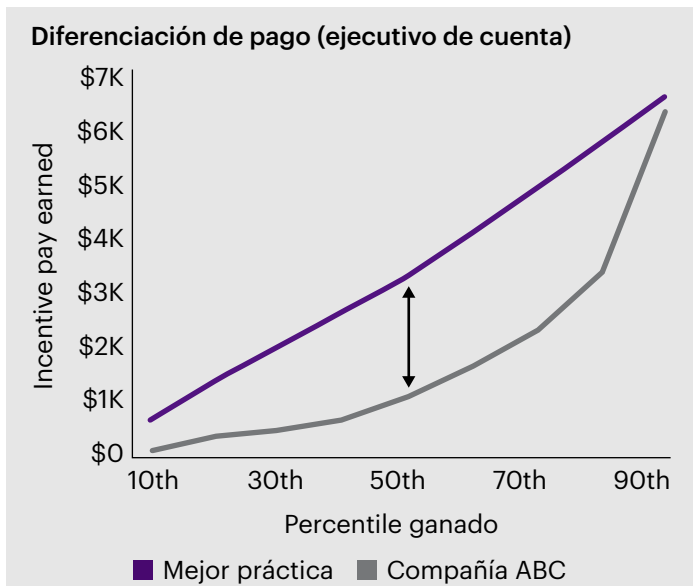
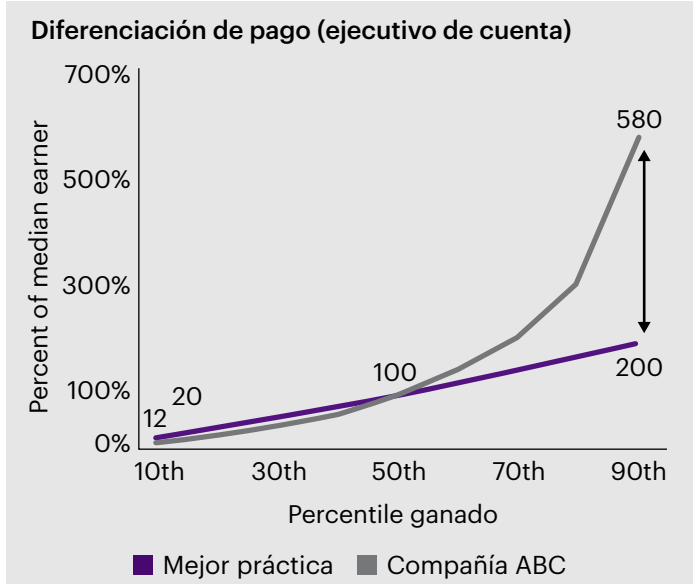
“No puedo creer que nuestro producto nuevo no esté recibiendo más atención”, encabeza el desarrollo y la innovación en el mercado. “Es muy superior a cualquier otra cosa en el mercado. Personalmente, creo que el plan de compensación pone demasiado peso en conservar las cuentas y negocios. Nuestros vendedores necesitan ser mucho más agresivos para desarrollar nuevos mercados e incorporar nuevos clientes”.

Cuatro ejecutivos, cuatro puntos de vista diferentes sobre ¿cómo medir el impacto del programa de compensación de ventas?, así que ¿quién tiene razón? En realidad, todos. Sin embargo, con demasiada frecuencia, las empresas demoran en evaluar y determinar qué tan bien están funcionando su fuerza de ventas y los planes de incentivos. Cuando dado el costo significativo de los planes de incentivos y el rol fundamental del plan de compensación a ventas puede jugar un rol fundamental para influir en el desempeño comercial. Una perspectiva demasiado acotada sobre la compensación a ventas puede dejar pasar una oportunidad.

Una mejor manera

El enfoque de Willis Towers Watson para evaluar los programas de compensación a ventas ayudan a las empresas a responder preguntar las preguntas correctas y recopilar datos sólidos y procesables sobre el impacto y el costo de los incentivos de ventas para tomar decisiones adecuadas sobre el diseño, la calibración y administración. Probada en cientos de situaciones del mundo real, nuestra metodología de evaluación patentada analiza la forma en que sus planes de compensación a ventas se alinean con las dimensiones claves de la estrategia comercial:

- ¿El programa de compensación refuerza la estrategia comercial y del negocio, así como los comportamientos deseados?
- ¿Qué tan bien se relaciona la naturaleza de las funciones de ventas para que las personas adecuadas sean elegibles a la recompensa adecuada?



- ¿En qué medida maximiza el programa el impacto motivacional de la inversión en su compensación de ventas, en términos de distribución de pagos y diferenciación por desempeño?
- ¿Es competitivo el programa en general? ¿Ayuda a atraer y retener al mejor talento de ventas?
- ¿Genera ingresos por ventas adecuados para el costo? y ayudar a mitigar el riesgo financiero?

Para ayudarlo a proporcionar respuestas creíbles sobre la efectividad del programa a las partes interesadas, la metodología de evaluación de Willis Towers Watson, apoyada en la amplia experiencia siendo líder en el mercado, sintetiza métricas clave, que incluyen:

- Rotación de personal de alto rendimiento
- Velocidad de contratación
- Logro de ingresos y metas
- Crecimiento de las ventas de los productos más favorables, objetivos y nuevos clientes
- Ingresos y crecimiento utilidad por vendedor
- La cantidad de empleados de tiempo completo que administran su programa

Ventajas clave

Nuestra metodología integral lo ayuda a mejorar las ventas, reforzando la efectividad de cuatro formas:

- Optimizar la inversión. Nuestro enfoque le ayuda a garantizar que su programa de compensación de ventas estén funcionando de manera óptima y le permitan realizar los ajustes necesarios en el diseño y la calibración del programa para reforzar la motivación y productividad
- Más y mejores ventas. Lo ayudamos a enfocar a los vendedores en los comportamientos correctos para maximizar el crecimiento de los ingresos y la utilidad
- Un equipo más fuerte. Las recompensas justas y competitivas permiten a su empresa atraer y retener al mejor talento
- El equilibrio correcto. Comparar la forma de gobierno y administración de su programa con las mejores prácticas de organizaciones líderes, ayuda a administrar los costos y minimizar los riesgos que surgen de prácticas inapropiadas de la fuerza de ventas

Resumen ejecutivo

		Nivel de cambio anticipado	
Función	Resultados de la evaluación	Diseño del plan	Pago vs. mercado
Gerente de ventas			
Gerente de cuentas clave			
Ejecutivo de cuentas			
Soporte de ventas			
Hallazgos de la evaluación		Nivel de cambio anticipado	Variación vs. mercado
1 = Estrategia	Cumple		
2a = Elegibilidad	No cumple	Significativo	>+15%
2b = Pay mix	Cumple parcialmente		
3 = Motivación	No evaluado	Moderado	+/-15%
4 = Atracción de talentos			
5 = Gobernanza		Mínimo	<-15%

El siguiente paso

Nuestro experimentado equipo de consultoría puede trabajar con usted para llevar a cabo una evaluación integral de su programa de compensación de ventas en cuestión de semanas. Dicha evaluación debe realizarse con regularidad para identificar oportunidades y oportunidades de mejoras antes de que surjan problemas o se desarrollen comportamientos no deseados en la fuerza de ventas.

Muchos de nuestros clientes llevan a cabo evaluaciones anuales como parte de gestión continua de la fuerza de ventas.

Para obtener más información sobre nuestro enfoque, comuníquese con su consultor de WTW.

Contactos

Jorge Romero
Director Asociado W&R — México
jorge.romero@wtwco.com

Horacio Cano
Director Asociado W&R — México
horacio.cano@wtwco.com

Acerca de WTW

En WTW (NASDAQ: WTW), proporcionamos información basada en datos y basada en perspectivas soluciones en las áreas de personas, riesgo y capital. Aprovechar el visión global y experiencia local de nuestros colegas que prestan servicios a 140 países y mercados, lo ayudamos a agudizar su estrategia, mejorar resiliencia organizacional, motivar a su fuerza laboral y maximizar desempeño. Trabajando hombro a hombro con usted, descubrimos oportunidades de éxito sostenible , y proporcionar una perspectiva que te mueve. Obtenga más información en wtwco.com.



[wtwco.com/social-media](https://www.wtwco.com/social-media)

Copyright © 2025 WTW. Todos los derechos.
WTW-1709173269-07-2025

wtwco.com

