

Comisiones

Las comisiones son una herramienta poderosa para motivar a los miembros del equipo de ventas. Estas incentivan el rendimiento, aumentan la productividad y fomentan la sana competencia. La función *Comisiones* de la aplicación **Ventas** de Odoo proporciona una manera de recompensar a los vendedores o equipos de ventas por el rendimiento que tengan, ya que permite crear estructuras de comisiones flexibles y mensurables que se alinean con los objetivos de la empresa, ya sea para generar ingresos, volumen, beneficios o contratos recurrentes.

Configuración

Vaya a **Ventas** ► **Configuración** ► **Ajustes** para habilitar la función de *comisiones*. Diríjase a la sección **Facturación**, seleccione la casilla **Comisiones** y haga clic en **Guardar**. Al hacerlo, aparecerá el menú **Comisiones** en la barra de menú. Para crear un nuevo plan de comisión, vaya a **Comisiones** ► **Planes de comisión** y haga clic en **Nuevo**.

Estructura del plan de comisiones

Cada plan de comisión consta de varios componentes:

- **Basado en:** Determina si las comisiones se otorgan según el progreso hacia los **objetivos** o los **logros**.
- **por:** Indica si el plan se aplica a cada vendedor o a todo un equipo de ventas.
- **Frecuencia objetivo:** Define con qué frecuencia se reinician los objetivos, si de manera **mensual**, **trimestral** o **anual**.
- **Logros:** Determina qué se está midiendo para calcular las comisiones.

The screenshot shows the Odoo interface for creating a new commission plan. At the top, there is a header with 'New Commission Plans' and 'Commissions 2025'. Below this, there are buttons for 'Approve', 'Cancel', 'Draft', 'Approved', and 'Done'. The main form area is titled 'Commission Plan' and 'Commissions 2025'. It contains several fields: 'Based on' is set to 'Achievements per Salesperson', 'Effective Period' is '01/01/2025' to '12/31/2025', 'Company' is 'My Company (San Francisco)', and 'Target Frequency' is 'Quarterly'. A dropdown menu is open under 'Based on', showing 'Salesperson' and 'Sales Team' as options.

Planes de comisiones basados en objetivos

En un plan de comisiones basado en *objetivos*, las comisiones se otorgan en función del porcentaje de objetivos de ventas alcanzados. Los planes basados en objetivos son perfectos para definir objetivos claros y medibles, como facturar una cantidad específica de ventas por trimestre y luego recompensar a los vendedores si están por alcanzar o superan ese objetivo.

Truco

Los planes basados en objetivos son diferentes de los planes basados en *logros* porque es necesario alcanzar una meta fija y predefinida. Estos planes están enfocados en los incentivos basados en metas e hitos de rendimiento.

Para configurar un nuevo plan de comisiones basado en objetivos, vaya a **Ventas** ► **Comisiones** ► **Planes de comisión** y haga clic en **Nuevo**. Después, haga clic en el menú desplegable **Basado en**, seleccione **Objetivos** y seleccione una opción en el campo **por**.

En el campo **Comisión al llegar al objetivo** defina el monto del pago por alcanzar el 100% del objetivo. Actualice los campos **Periodo efectivo** para confirmar las fechas de este plan y ajuste el campo **Frecuencia objetivo** de acuerdo con la periodicidad con la que deben establecerse y evaluarse los objetivos.

- *Mensual*: Objetivos a corto plazo con pagos frecuentes.
- *Trimestral*: Esta opción se ajusta a los ciclos comerciales y ofrece objetivos a mediano plazo.
- *Anual*: Objetivos de ventas a largo plazo para realizar una planificación estratégica

La pestaña **Objetivos** se actualiza con una lista del plazo correspondiente después de actualizar el campo **Frecuencia objetivo**. Ingrese un objetivo para cada **periodo** en el campo **Objetivo**.

Agregue una o más **métricas de logro** para este plan en la pestaña **Logros**. Haga clic en **Agregar un nuevo logro**.

Haga clic en la pestaña **Vendedores** para asignar este plan al personal correspondiente. Haga clic en **Agregar un nuevo vendedor** para agregar uno por separado o en **Agregar varios vendedores** para agregar varios a la vez.

Nota

El botón **Agregar varios vendedores** solo está disponible si el **Modo de desarrollador (modo de depuración)** está activo.

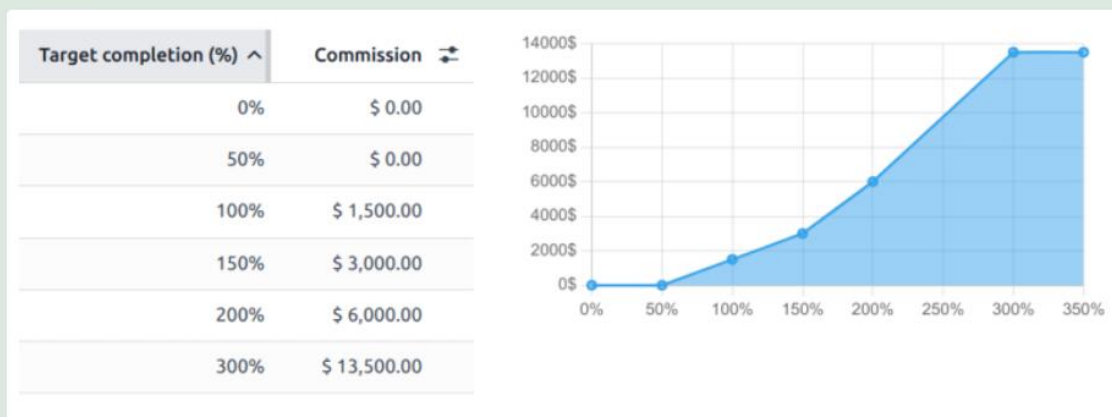
Niveles

Puede agregar *niveles de comisión* a los planes basados en *objetivos* para proporcionar un incentivo adicional. Estos niveles permiten que los vendedores obtengan diferentes montos de comisión de acuerdo con su nivel de rendimiento. Los niveles pueden comenzar en 0% y aumentar de forma incremental. Esto permite que los vendedores ganen una comisión incluso si no alcanzan el 100% del objetivo, así como también pueden sobrepasar el 100% del objetivo. Puede configurar los niveles de comisión desde la pestaña **Comisiones** al crear un plan de comisión.

Si no agrega niveles que superen el 100%, los vendedores **no** podrán ganar más de la comisión indicada.

📖 Example

Los niveles del plan que encontrará a continuación inician en 0% hasta llegar al 300%. Si un vendedor supera el 100% del objetivo esperado, su pago esperado continúa aumentando hasta el 300%.



Planes de comisiones basados en logros

En un plan de comisiones basado en *logros*, los vendedores ganan un porcentaje del valor de lo vendido como comisión. Los planes basados en objetivos son ideales para recompensar la actividad de ventas de manera constante, sin importar los objetivos específicos. Por ejemplo, puede ofrecer una comisión del 5% sobre todo lo vendido independientemente de la cantidad que haya sido.

Truco

Los planes basados en logros se diferencian de los planes basados en *objetivos* porque se calculan basándose en los logros reales con una tasa fija y constante. Son útiles para los planes de compensación activos que no están basados en metas.

Para configurar un nuevo plan de comisiones basado en objetivos, vaya a **Ventas** ► **Comisiones** ► **Planes de comisión** y haga clic en **Nuevo**. Después, haga clic en el menú desplegable **Basado en**, seleccione **Logros** y seleccione una opción en el campo **por**.

Actualice los campos **Periodo efectivo** para confirmar las fechas de este plan y ajuste el campo **Frecuencia objetivo** de acuerdo con la periodicidad con la que deben establecerse y evaluarse los objetivos.

Agregue una o más **métricas de logro** para este plan en la pestaña **Logros**. Haga clic en **Agregar un nuevo logro**.

Haga clic en la pestaña **Vendedores** para asignar este plan al personal correspondiente. Haga clic en **Agregar un nuevo vendedor** para agregar uno por separado o en **Agregar varios vendedores** para agregar varios a la vez.

Logros

Es posible rendimiento puede medirse de varias maneras en los planes de rendimiento. Estos se configuran en la pestaña **Logros** de cada plan.

- **Importe vendido:** El valor total de las órdenes de venta.
- **Importe facturado:** El valor total de las facturas confirmadas.
- **Cantidad vendida:** El número total de unidades vendidas a través de las órdenes de compra.
- **Cantidad facturada:** El número total de unidades facturadas.
- **Margen:** El margen de ganancia (el precio de venta menos el costo).
- **MRR:** Los nuevos *ingresos recurrentes mensuales* provenientes de las ventas por suscripción. Esta opción **solo** está disponible si la aplicación **Suscripciones** está instalada.

Nota

Independientemente de lo que haya seleccionado en la opción **Basado en**, todos los planes necesitan que configure *logros* y *objetivos*.

Aprobación de los planes

Haga clic en **Aprobar** después de confirmar los detalles del nuevo plan. Esta acción mueve el plan de la etapa **Borrador** a la etapa **Aprobado**.

Importante

No puede editar los planes de comisión que se encuentren en la etapa **Aprobado**. Primero debe restablecerlos a borrador para editarlos.

Odoo lleva seguimiento del rendimiento de forma automática y calcula las comisiones de acuerdo con los parámetros establecidos después de aprobar un plan.