



**Схема
премирования
АПРЕЛЬ 2021**

Что введено:

- Появилось 2-а новых направления – погашение кредитов и страхование
- Направление Data больше не является приоритетным и не выделено в отдельное направление. Все сим Data с опцией идут в зачет сим с Абонентской платой
- Сохраняется штраф за опоздание и не вовремя открытую /закрытую смену. 1 мин- 20 руб.
- Вводится штраф за отключенные камеры – 300 руб
- Вводится штраф в размере 200 руб за некорректно оформленные договора (нет подписи, нет регформы и прочее)
- В направление ТП «Включайся» появилась 4-ая категория
- Вводится штраф за не отправленный/не вовремя отправленный утренний X-отчет и вечерний Z-отчет в размере 500 руб.
- Внесены изменения в мотивацию по сим с абон. платой (внесен МЛК)
- Появилось новое направление – «Доп. сервис»
- Обязательно сохранение электронных копий паспортов клиента, оформившего сим не менее, чем на 3 месяца. В случае отсутствия электронной копии паспорта и признания договора ФРОД из-за этого, налагается штраф в размере 500 руб, сим вычитается из факта выполнения текущего плана.

Важно

- 30% ЗП выплачивается на карты MyGift до 5 го числа, в форс-мажорных случаях до 15 го числа.
- Каждое утро НЕОБХОДИМО перезагружать камеры (выключить на 10 сек и включить камеру к электросети). Отсутствие данное процедуры с утра, а так же обнаружение намеренного отключения камер, штрафуются на сумму – 300 руб.
- Сдавать инкассацию вовремя, до 10:00 в установленные дни! Штраф за нарушение – 300 руб.
- Не проведенная сверка по банковскому терминалу приравнивается к не вовремя сданной инкассации!
- Следовать рекомендациям по обслуживаю клиентов и прохождению тайного покупателя! За результат менее 80% при прохождении проверки тайным покупателем накладывается штраф в размере 1000 руб.
- Сдавать в инкассацию только бумажные купюры! В противном случае компания будет взимать с вас комиссию за сдачу мелочи в банк в размере 100 руб.
- На рабочем месте в рабочее время быть одетым согласно установленному регламенту! Штраф за каждое нарушение – 500 руб.
- График составляется до 1 числа месяца и отправляется на согласование Ум (или Зам. УМ). Все изменения согласовываются с УМ за 3 дня до изменений.
- Сим-карта засчитывается в план с тем Тарифным планом, который действует **ЧЕРЕЗ 30 ДНЕЙ** со дня продажи! *Например: 01.11 продана сим-карта с ТП «Безпереплат!минимум», через 14 дней тариф поменяли на Переходи на 0. В факт выполнения будет засчитана сим-карта с ТП Переходи на 0.*
- Произошли изменения в направлении «Сим с абонентской платой». Сим Yota засчитываются только после активации и платежа, сим Би только после активации (см стр 2)

Мотивация за погашение кредитов

План выставлен в сумме. В зачёт выполнения плана входит все погашения кредитов

	I ставка	II Ставка	III ставка
Вознаграждение от суммы	0% от суммы погашения	0,5% от суммы погашения	1% от суммы погашения

Пример

:

Оборот по погашению	I ставка	II Ставка	III ставка
50 000 руб	$50\,000\text{р} * 0\% = 0\text{ руб}$	$50\,000\text{р} * 0,5\% = 250\text{ руб}$	$50\,000\text{р} * 1\% = 500\text{ руб}$

Важно: Премия выплачивается тому сотруднику, который работал в данный день. Если работало 2-и более сотрудников, то премия разделяется поровну.

Важно: III ставка (повышенная ставка) – план выполнен от 100% и более
II ставка (стандартная ставка) – план выполнен от 90 до 100%
I ставка (Пониженная ставка) – план выполнен менее чем на 90%

Мотивация за страховые

продукты

План выставлен в штуках. В зачет выполнения плана входят следующие продукты: «Страхование от клещей», «Страхование недвижимости»

	I ставка	II Ставка	III ставка
Вознаграждение от страховой премии*	0% от суммы	5% от суммы	10% от суммы

Пример

:

Страховая премия	I ставка	II Ставка	III ставка
30 000 руб	$30\,000\text{р} * 0\% = 0\text{ руб}$	$30\,000\text{р} * 5\% = 1\,500\text{ руб}$	$30\,000\text{р} * 10\% = 3\,000\text{ руб}$

Важно: Премия выплачивается тому сотруднику, который работал в данный день. Если работало 2-и более сотрудников, то премия разделяется поровну.

Важно: III ставка (повышенная ставка) – план выполнен от 100% и более

II ставка (стандартная ставка) – план выполнен от 90 до 100%

I ставка (Пониженная ставка) – план выполнен менее чем на 90%

* Страховая премия - плата за страхование, которую страхователь вносит страховщику в соответствии с договором страхования или актом (стоимость страхования)

Мотивация по ТП с абон.

платой

План выставлен в штуках. В зачёт выполнения плана входит вся линейка Мегафон ТП «БезПереплат» ТП: Премимум, Минимум, Максимум, Звонки, Интернет, Всё, Закачайся(все вариации), Умное устройство, Умные Часы; Билайн** «Близкие люди1,2,3,4,5» «Связь Z при подключении пакета от 300 руб как 1, при подключении пакета от 200 руб как 0,5», тарифы БИ+ и Социальный идут с коэф 0.5.

Вознаграждение	I ставка	II Ставка	III ставка	IV ставка
1 шт	0р	30р	70 р	110р

Пример

продано	I ставка	II Ставка	III ставка	IV ставка
90 шт	90шт*0р=0р	90шт*30р=2700р	90шт*70р=6300р	90шт*110р=9900р

*Сим БиЛайн идут в зачет плана «СИМ с Абон. платой» только после активации** сим и пополнением баланса до 150 руб, если сим стоит менее 150 руб.

Активированной сим считается после того, как вы вставили ее в любой телефон, отзвонились на любой другой номер, при этом на другом конце трубки приняли вызов не менее чем на 4 сек. Так же к активации приравнивается платная смс.

** ТП «Социальный» идет в план по сим с коэффициентом 0,5

МОТИВАЦИЯ ПО III СТАВКЕ платой! Дополнительные критерии

Важно: Премия по IV ставке выплачивается только в случае выполнения плана по МЛК на 100%. В случае не выполнения, премия выплачивается по фактическому выполнению минус одна ставка.

Например, план выполнен на 100% (4 ставка), МЛК менее 100%. Получаем премию за одну сим по IV ставка – 1 ставка, т.е. за 1 сим получаем по 3-ей ставке (70- руб.)

МЛК идет в зачет только при выполнении следующих критериев:

- 1) Критерий 90 дней (МЛК не был установлен/подключен в период 90 дней. Предшествующий дню подключение МЛК вами)
- 2) День в день (установка ЛК и регистрация в нем должны быть произведены одновременно с регистрацией обращения в ССМ под номером 40101401)

Важно: IV ставка (повышенная ставка) – план выполнен от 100% и более

III ставка (стандартная ставка) – план выполнен от 85 до 100%

II ставка (Пониженная ставка) – план выполнен менее чем на 80% до 85%

I ставка (нулевая ставка) – план выполнен менее чем на 80%

Важно: Премия выплачивается тому сотруднику, который работал в данный день. Если работало 2-и более сотрудников, то премия выплачивается в соответствии с продажами каждого

Мотивация по продажам

АКСЕССУАРОВ:

Продажи АКСЕССУАРОВ – в план засчитываются все аксессуары, проданные в вашем офисе продаж в отчётном месяце

	I ставка	II Ставка	III ставка
Вознаграждение	5% от выручки	10% от выручки	20% от выручки

Пример

:

продано	I ставка	II Ставка	III ставка
На 40 000 руб	$40000\text{руб} * 5\% = 2000\text{руб}$	$40000\text{руб} * 10\% = 4000\text{руб}$	$40000\text{руб} * 20\% = 8000\text{руб}$

Важно: Премия выплачивается тому сотруднику, который работал в данный день. Если работало 2-и более сотрудников, то премия разделяется поровну.

Важно: III ставка (повышенная ставка) – план выполнен от 100% и более
II ставка (стандартная ставка) – план выполнен от 85 до 100%
I ставка (Пониженная ставка) – план выполнен менее чем на 85%

Мотивация по продажам Телефонов:

Продажи Смартфонов* и кнопочных телефонов – в план засчитываются все телефоны, в т.ч. И КАСТОМЫ.

	I ставка	II ставка	III ставка
Вознаграждение	2% от выручки	4% от выручки	8% от выручки

Пример

продано	I ставка	II Ставка	III ставка
На 50 000 руб	$50000р * 2\% = 1000 р$	$50000р * 4\% = 2000 р$	$50000руб * 8\% = 4000 р$

*Следующие телефоны идут в зачет плана с коэффициентом 0,5: Huawei P Smart 2019; Nokia 5.1 Plus; Samsung Galaxy A10; Huawei Y5 2019; Xiaomi Redmi 7a/6a; Honor 8a/8s/7a

Премия по данным телефонам начисляется по следующим ставкам:

	I ставка	II ставка	III ставка
Вознаграждение	1% от выручки	2% от выручки	3% от выручки

Важно: Премия выплачивается тому сотруднику, который работал в данный день.

Если работало 2-и более сотрудников, то премия разделяется поровну.

Важно: III ставка (повышенная ставка) – план выполнен от 100% и более

II ставка (стандартная ставка) – план выполнен от 85 до 100%

I ставка (Пониженная ставка) – план выполнен менее чем на 85%

Мотивация по Доп.Услугам:

План выставлен в сумме. К доп. Услугам относится адаптация сим, все виды консультации (консультация по установке приложений, активации смартфона и пр.) и набор пакетных услуг.

	I ставка	II Ставка	III ставка
Вознаграждение	5% от выручки	20% от выручки	30% от выручки

Пример

:

продано	I ставка	II Ставка	III ставка
На 8 000 руб	$8000\text{руб} * 5\% = 400\text{ руб}$	$8000\text{руб} * 20\% = 1600\text{ руб}$	$8000\text{руб} * 30\% = 2400\text{ руб}$

Важно: Премия выплачивается тому сотруднику, который работал в данный день. Если работало 2-и более сотрудников, то премия разделяется поровну.

Важно: III ставка (повышенная ставка) – план выполнен от 100% и более
II ставка (стандартная ставка) – план выполнен от 85 до 100%
I ставка (Пониженная ставка) – план выполнен менее чем на 85%

Мотивация по Доп. Сервису:

План выставлен в рублях. К дополнительному сервису относятся: Дополнительное сервисное обслуживание, Защита покупки и Комплексная защита

	I ставка	II Ставка	III ставка
Вознаграждение	5% от выручки	10% от выручки	30% от выручки

Важно: Премия выплачивается тому сотруднику, который работал в данный день. Если работало 2-и более сотрудников, то премия разделяется поровну.

Важно: III ставка (повышенная ставка) – план выполнен от 100% и более
II ставка (стандартная ставка) – план выполнен от 85% до 100%
I ставка (Пониженная ставка) – план выполнен менее чем на 85%

Важно: в случае возврата стоимости страхования и/либо ремонта оборудования согласно условиям страхования, премия выплаченная за проданную услугу будет вычтена из Премии месяца обращения клиента.

Так же в случае ремонта оборудования, стоимость страхования будет добавлена к плану следующего месяца.

Мотивация по Заявлениям:

Мотивация по заявлениям – в план засчитываются* заявления

Наименование АО	Вознаграждение продавца		
	План выполнен менее, чем на 85%	План выполнен от 85% до 100%	План выполнен более, чем на 100%
Передача Фирме заявления Абонента на блокировку/разблокировку абонентского номера	0	15	25
Передача Фирме заявления Абонента на подключение услуги "Всё для семьи"	0	30	36
Передача Фирме заявления Абонента на предоставление детализации звонков	0	15	25
Передача Фирме заявления Абонента на предоставление детализации звонков (автоматическая)	0	15	25
Замена SIM-карты	0	25	45
Передача Фирме заявления Абонента на замену абонентского номера	0	25	40
Передача Фирме заявления Абонента на подключение услуги "Интернет на всё"	0	40	50
Передача Фирме заявления Абонента по назначению платежа	0	30	45
Передача Фирме заявления Абонента по переоформлению абонентского договора	0	30	45
Передача Фирме заявления Абонента на предоставление PIN/PUK кодов	0	15	30
Передача Фирме заявления Абонента на блокировку/разблокировку абонентского номера	0	15	30
Передача Фирме заявления Абонента на перенос номера	0	40	50
Передача Фирме заявления Абонента на переход с предоплатной на			

Мотивация по Заявлениям:

*В план не засчитываются ФРОД заявления.

К ФРОДу относятся заявления:

- на не активированных номерах;
- на номерах, с одним платежом;
- проведенные на незарегистрированных номерах;
- три и более операции на одном номере;
- блокировка/разблокировка номера (более 50% от общего количества)

Все ФРОД заявления будут вычитаться из выполнения плана по заявлениям следующим за отчетным. Например, в мае сделано 70 заявлений, из них ФРОД – 10шт. Эти 10 заявлений вычитаются из выполнения плана по заявлениям за июнь.

Важно: Премия выплачивается тому сотруднику, который работал в данный день. Если работало 2-и более сотрудников, то премия разделяется поровну.

Важно: III ставка (повышенная ставка) – план выполнен от 100% и более

II ставка (стандартная ставка) – план выполнен от 85 до 100%

I ставка (Пониженная ставка) – план выполнен менее чем на 85%

Отчетность:

- Ежедневно, с 10.04.2016 к вам будет присылаться текущий прогноз выполнения ваших планов. Из них вы увидите сколько вам нужно продавать для выполнения каждого плана.
- у каждого из вас есть калькулятор, где вы можете посчитать сколько вы заработаете и сколько нужно продавать для этого.

Правила:

Есть вещи которые обязательны каждому продавцу:

- точное соблюдение дресс-кода,
- вовремя открывать и закрывать точку,
- проговаривать акции помогающие больше подключать,
- выставлять весь товар на витрину,
- быть активным в общении с клиентами,
- здороваться с каждым клиентом,
- работать честно.

Отличных продаж!

