



**Система мотивации
ТОО «ЭЙКОС»
розничная сеть редакция
№3**

Февраль 2021 г.

Ключевые показатели эффективности (КРІ):



Администратор т/т



*- критерии на ежемесячной основе выставляются менеджеру, согласно брифа, полученного на филиалом

Ключевые показатели эффективности (КРІ):



Менеджер т/т 1 кат
Менеджер т/т 2 кат
Менеджер т/т 3 кат



*- критерии на ежемесячной основе выставляются менеджеру, согласно брифа, полученного на филиалом

Изменения
условий оценки



- **Ранее** выполнение личного плана по сегменту «А», сегменту «В» оценивалось по всем номенклатурным группам, **будет** оцениваться только по номенклатурным группам «легковые шины», «легкогрузовые шины»
- Исключены группы «Уценка А», «Уценка В» из оценки выполнения плана по сегмента «А», «В»
- **Ранее** выполнение личного плана по сегменту «А», сегменту «В», «Легкосплавные диски» ограничивалось до 120% по сумме за исключением установленного Брифа, **будет** - по группе «Легкосплавные диски» выполнение плана оцениваться по абсолютной сумме
- Выполнение личного плана по сегменту «В» оценивается с учетом продаж бренда «Cordiant»;
- **Ранее** выполнение плана по брендам «зима»/ «лето» считалось отдельно, **будет** оцениваться суммированно
- Выполнение общего плана по ТТ, общего плана по филиалу оценивается без ограничения продаж

Дополнительные условия оценки



ВАЖНО! Ранее

- если выполнение плана по одному из брендов в группе (сегменте) менее 90%, то бриф по бренду с максимальным выполнением плана засчитывается не более 120%
- если выполнение плана по второму из брендов в группе менее 90%, то бриф по бренду второй по максимальной оценке выполнения плана засчитывается не более 120%
- если выполнение плана по третьему из брендов в группе менее 90%, то бриф по бренду третий по максимальной оценке выполнения плана засчитывается не более 120%

- **Условие будет вступать при выполнении плана менее 80% и только в рамках отдельной номенклатурной группы (отдельно по «Легковым шинам», отдельно по «легкогрузовым шинам»)**

Данная система мотивации:

- предлагается для розничных торговых точек в филиалах;
- основана на личном выполнении плана менеджера.

Предлагается обсудить:

Остаться на системе мотивации выполнения личных планов менеджеров или перейти на систему мотивации по общему выполнению плана на торговую точку