

Фиксированная часть

Переменная часть

Оклад 10 000 руб
1я часть оклада выплачивается в период с 1 по 5 число месяца, 2-я часть – 15-20 число месяца

Премия				
Медианное время передачи брони за месяц	Коэффициент по отменам	Пропущенные звонки	Кол-во звонков	Конверсия из звонка в бронь
Цель – 4 мин		Цель - 5%	Цель – 3000 звонков/месяц	Цель – 50 %
		Ст-ть – 1500 руб	Стоимость – 1500 руб	Стоимость – 12 000 руб
Если время передачи брони: <= 4 мин, то коэффициент – 1; От 4- 5мин, то коэффициент – 0,9; > 5,1 мин – 0,8	Если % отмен по созданным броням : <= 15%, то коэффициент – 1; от 15-25%, то коэффициент – 0,8; >25%, то коэффициент – 0,7; Если % отмен по переданным броням : <= 15%, то коэффициент – 1; <= 15-25%, то коэффициент – 0,8; >25%, то коэффициент – 0,7;	Если факт меньше 5% , то 1500 руб, если больше 5% = 0 руб	Если цель выполняется меньше чем на 85%, то премия за показатель не выплачивается. Если цель выполняется больше или равна 85%, премия выплачивается пропорционально выполненному плану. Если цель больше или равна 130%, то стоимость премии умножается на 1,3	Если цель выполняется меньше чем на 85%, то премия за показатель не выплачивается. Если цель выполняется больше или равна 85%, премия выплачивается пропорционально выполненному плану. Если конверсия составила 60% , то стоимость премии умножается на 2

Пример:
Оператор принял 2557 звонков и сделал 55% конвертации, 2,5% пропущенных звонков, 15% отмен от созданных броней, 20% отмен переданных броней, 4 мин время передачи брони. Какую премию получит сотрудник?

1. Кол-во принятых звонков. Факт 2557 звонков, а цель 3000. Сотрудник выполнил план на $2557/3000*100\% = 85,2\%$. Значит за звонки сотрудник получит: $1500*85,2\% = 1278$ руб.
2. Сотрудник выполнил план по конверсии на $55/50*100=110\%$ %. За конверсию сотрудник получит $12000*110\% = 13200$ руб.
3. Факт сотрудника по пропущенным звонкам – 2,5%
За пропущенные звонки сотрудник получит 1500 руб.