

real brand technics

www.RBT.ru

Система мотивации продавцов

Апрель
2012

Оклад продавца



ПРОДАВЕЦ
СТАЖЕР



ПРОДАВЕЦ
БАЗОВОЙ
КАТЕГОРИИ



ПРОДАВЕЦ
ВЫСШЕЙ
КАТЕГОРИИ

Оклад стажера выше, чтобы у него была возможность полноценно погрузиться в адаптацию и восполнить время, затраченное на обучение.

Оклад продавца высшей категории выше за счет достижений в продажах.

Премия продавца



ВЫПОЛНЕНИЕ ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАНА

Экспресс Сервис +
Услуги

ЕЖЕДНЕВНЫЕ ПРОДАЖИ

Товар + Уценка + ЭС +
Услуги

Ежемесячный план по ЭС и услугам выставляется на салон в целом, а далее распределяется на каждого продавца.

Ежедневные продажи – это все продажи (товары и услуги) продавца за день.

Расчет премии за ежедневные продажи



×

К

Премия за товар выплачивается за каждую проданную единицу, включая аксессуары.

Премия за продажу ЭС фиксированная и составляет **7%** от итоговой стоимости сертификата.

Премия за продажу услуг зависит от их типа:

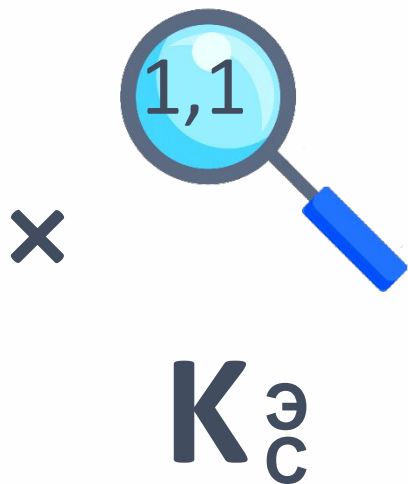
- **20%** за услуги, оказанные продавцом в салоне;
- **10%** за услуги Сервисного центра на дому;
- **5%** за услугу установки кондиционера.

Премия за продажу уцененного товара фиксированная – **5%** от итоговой стоимости товара, за исключением товара уцененного по технологии «под покупателя» (премия за такой товар рассчитывается по общим правилам).

Формула расчета премии с продажи товара



$$= \text{Цена} \times K_{\text{л}} \times K_{\text{тр}} \times K_{\text{const}}$$



Цена реализации – стоимость, складской грузки при реализации товара с продажи товара с остатков региональных показывает, какой товар продавать в городе.

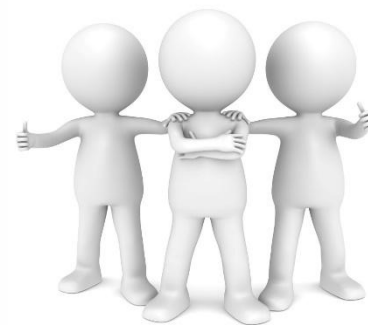
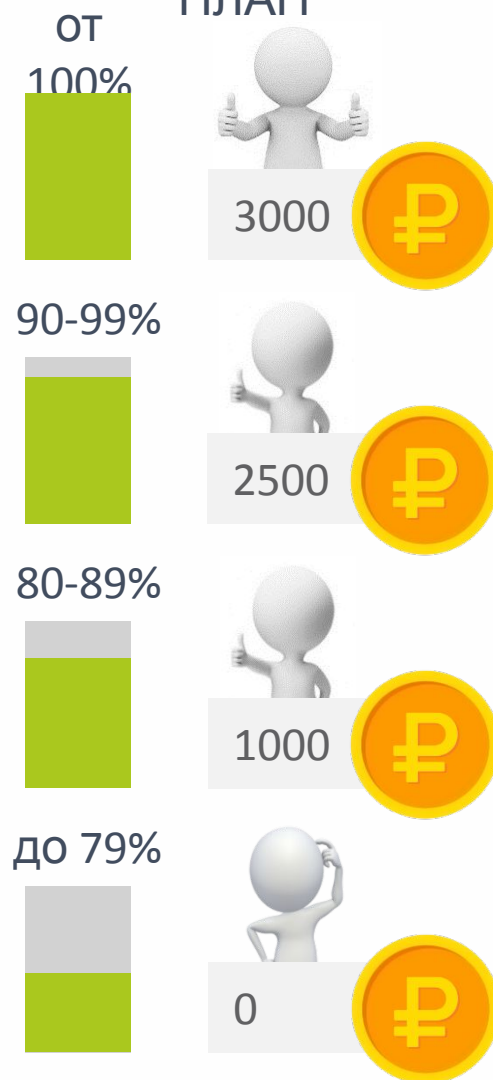
Кл	Множитель	Влияние на премию
1	0,1	Min премия
2	1	↑
4	2	
5	3	↓
6	5	

Кoeffициент сложности продажи сопутки применяется за продажу основного товара, если в чеке Меню отдела закупок всегда равна 0,133 от 500 руб.

Раздел 2. Расчет премии продавца
**Расчет дополнительной
мотивации**



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПЛАН



КОЛЛЕКТИВНЫЙ
ПЛАН
ВЫПОЛНЕН



КОЛЛЕКТИВНЫЙ ПЛАН
НЕ ВЫПОЛНЕН
-2000 каждому

Выполнение
месячного
индивидуального
плана за продажи
ЭС и услуги в
рублях.

Если коллективный
план **выполняется**,
то индивидуальная
премия за продажи
ЭС и услуги
сохраняется.

Если коллективный
план **не
выполняется**, то из
индивидуальной
премии за продажи
ЭС и услуги у
каждого продавца
вычитается 2000
рублей.