

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:

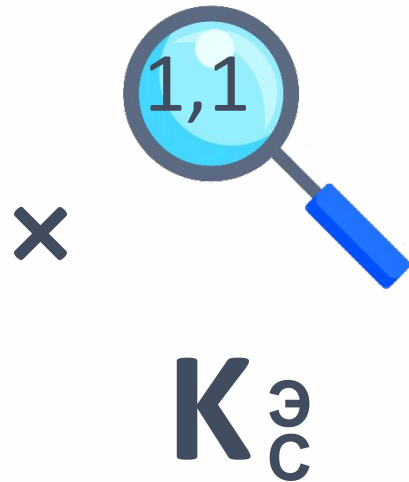
- **20%** за услуги, оказанные продавцом в салоне;
- **10%** за услуги Сервисного центра на дому;
- **5%** за услугу установки кондиционера.

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 ликвидности показывает, какой товар продавать дешевле.

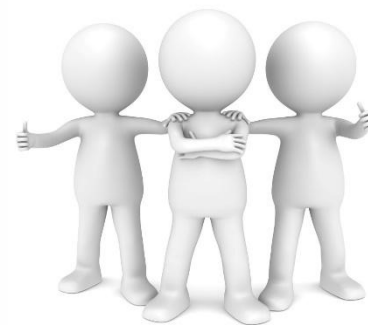
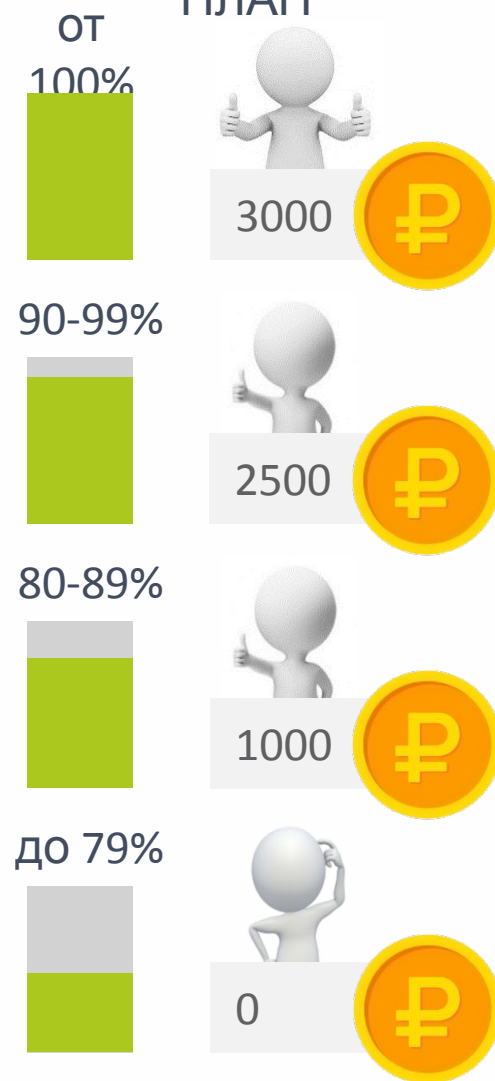
Кл	Множитель	Влияние на премию
1	0,1	Min премия
2	1	↑
4	2	
5	3	↓
6	5	Max премия

Кoeffициент сложности продажи сопутки зависит от сложности продажи основного товара, если в чеке Меню отдела закупок. всегда равна 0,13. 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.