



Дорожная карта изменения системы мотивации Коммерческого отдела 2022 год

Станислав Вишнев, ООО «Группа
Авен»

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО ОТДЕЛА 2021:

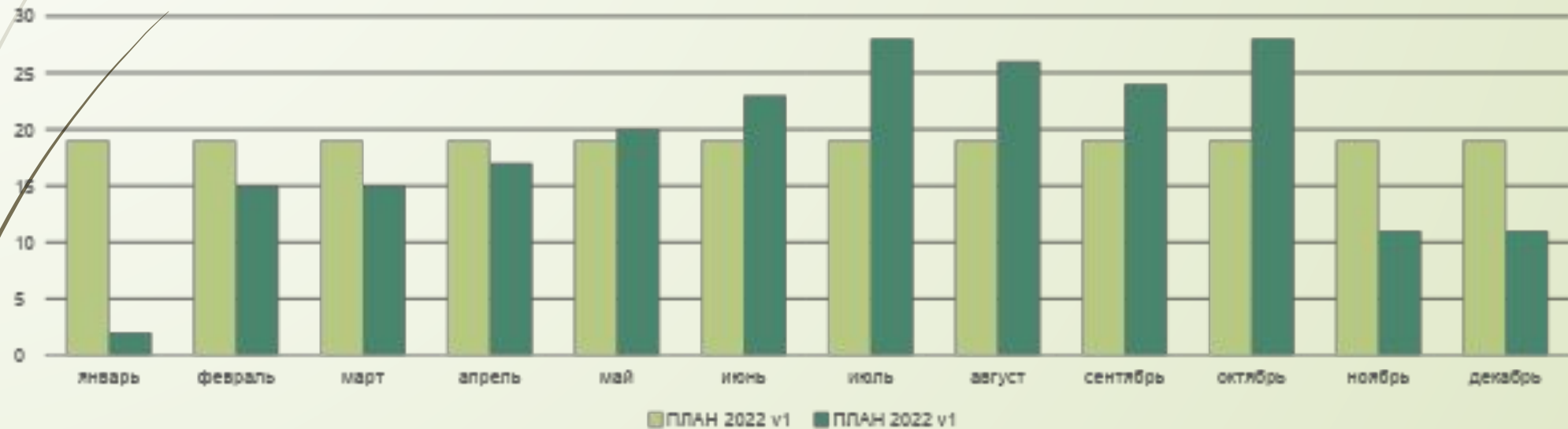
$$\square \quad I_m = \text{FIX} + \text{KPI} + \text{BONUS} * K_p * K_m$$

где

- \square **I_m** – доход менеджера
- \square **FIX** – фиксированная часть (оклад) – 25 тыс.р.
- \square **KPI** – премия за ключевые показатели работы (звонки/встречи/премии)
- \square **BONUS** – 2,5%
- \square **K_p** – коэффициент плана (80%-99% = 0,5, 100%+ = 1)
- \square **K_m** – коэффициент маржинальности (при скидке от 5% до 20% коэффициент от 0,9 до 0,3)

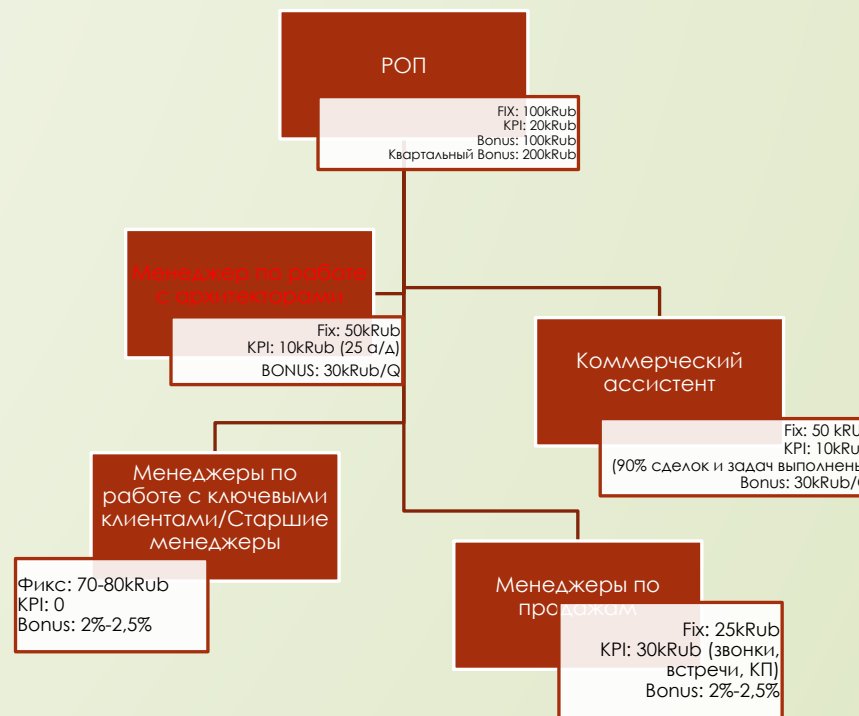
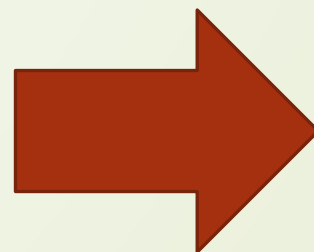
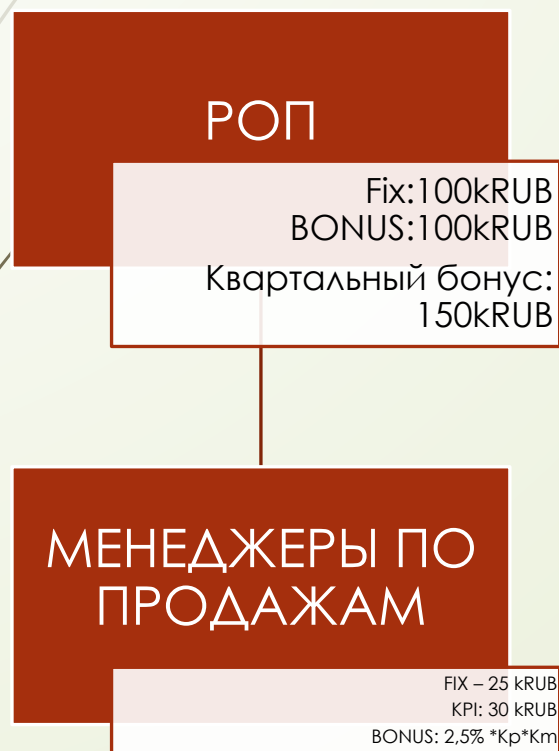
ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

10/01/2022 Корректировка индивидуальных планов и планов отдела



ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

01/02/2022 Структура отдела



ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

□ 01/02/2022 Расчет бонуса

$$I_m = \text{FIX} + \text{KPI} + \text{BONUS} * K_p * K_m$$

где

I_m – доход менеджера

FIX – фиксированная часть (оклад) – 25 тыс.р.

KPI – премия за ключевые показатели работы
(звонки/встречи/премии)

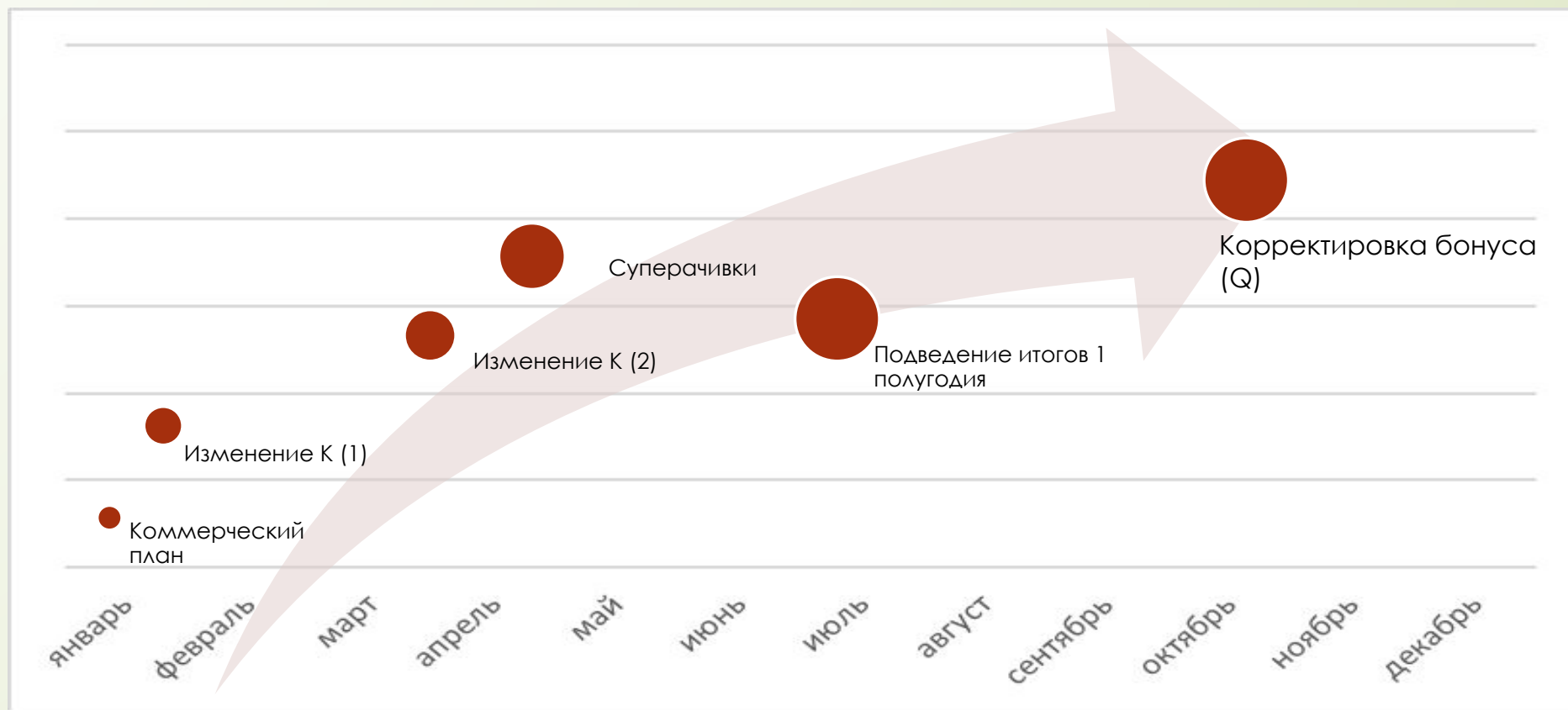
BONUS – 2% FIX

K_p – коэффициент плана (80%-99% = 0,5, 100%+ = 1)

K_m – коэффициент маржинальности (при скидке от 5% до 20%
коэффициент от 0,9 до 0,5)

**K_m – 1 при любой скидке, одобренной РОП; 1,25 при
наценке свыше 10%**

ПЛАН ИЗМЕНЕНИЙ НА 2022



КОРРЕКТИРОВКА БОНУСА (2)



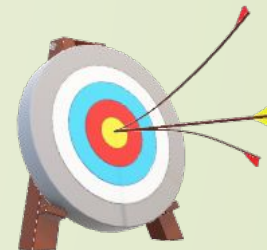
- Поправочный коэффициент за выполнение плана аннулируется
- Бонус (2%) начисляется в случае выполнения личного плана **на 100%** и более

ИЛИ

- В случае выполнения плана отдела на **90%+** **даже при невыполнения плана сотрудником**

«СУПЕРАЧИВКИ»

- **Достижение товарооборота компании 100 млн. руб./мес**
ИЛИ
- **Превышение месячного плана отдела на 300%**



- 1 приз – поездка на неделю в 5* отель на Средиземном море
Критерии отбора: проекты суммой свыше 20млн.р.
Кто поедет: менеджер (+1), инженер-визуализатор (+1), руководитель отдела
- 2 приз – ценные подарки всему коллективу (от 7000 р.)





TO BE CONTINUED...

... ПОСЛЕ 1 ПОЛУГОДИЯ