



**Система
мотивации
заместителя
директора салона**

Апрель
2019

Раздел 1. Общая информация о заработной плате заместителя директора

Оклад заместителя директора



Фиксированный
оклад

Премия заместителя директора



ВЫПОЛНЕНИЕ ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАНА

Экспресс Сервис +
Услуги

ПРЕМИЯ ЗА ПРОДАЖИ ПРОДАВЦОВ

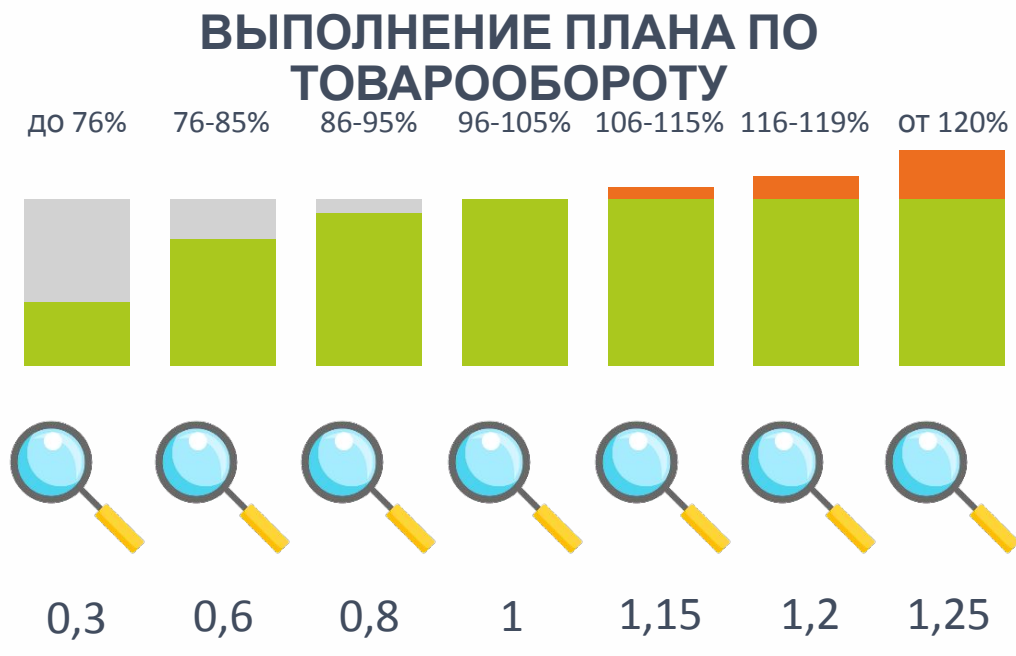
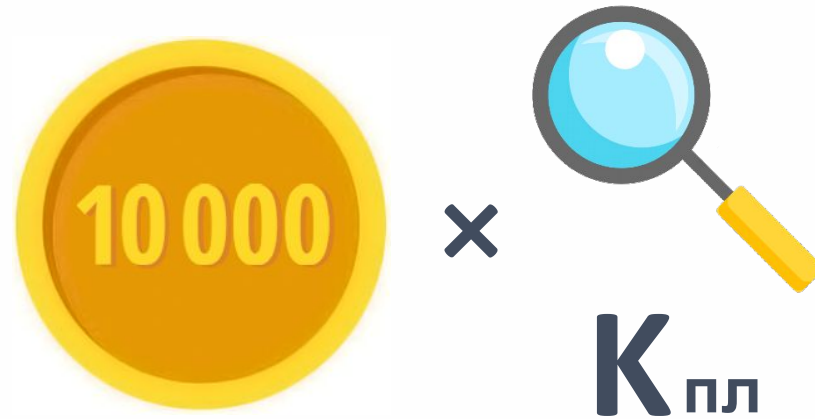
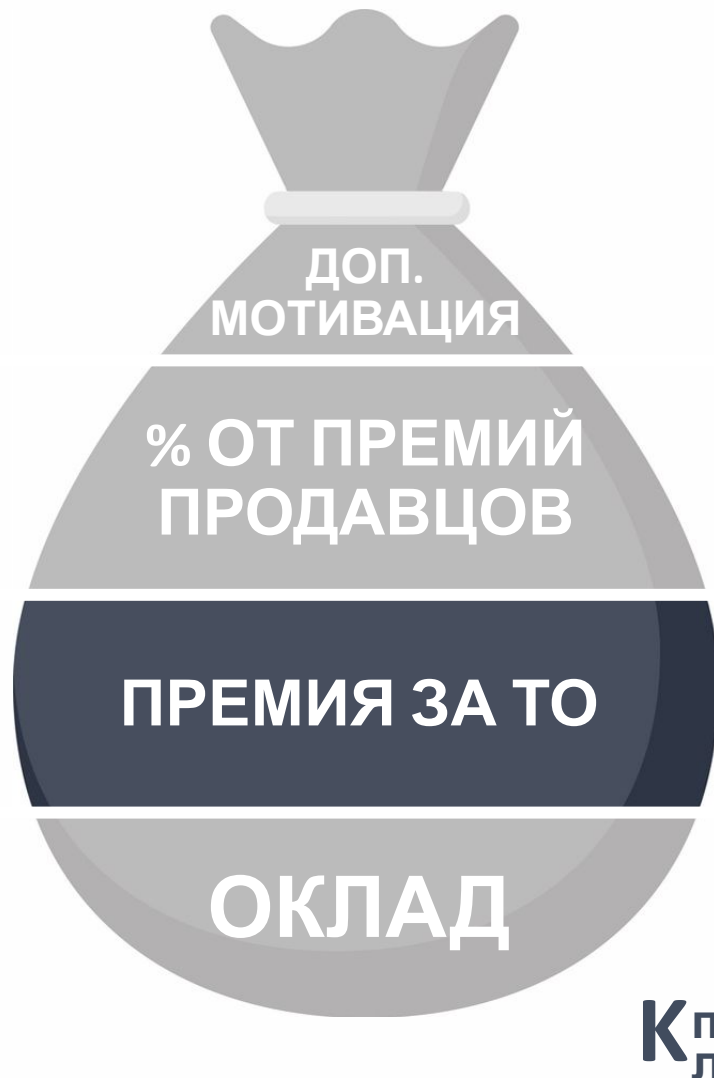
ПРЕМИЯ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПО ТОВАРООБОРОТУ

Ежемесячный план по ЭС и услугам выставляется на салон в целом.

Премия за оптимальное наполнение штатного расписания квалифицированным и кадрами.

Ежемесячный план по ТО выставляется на салон в целом.

Расчет премии за ТО



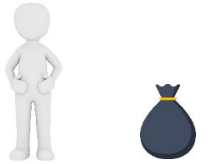
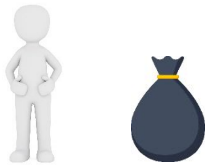
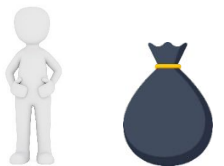
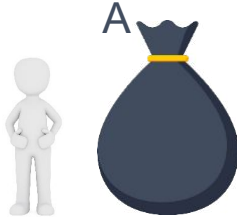
Фиксированная
премия с
применением
коэффициента
выполнения плана.

Коэффициент
зависит от факта
выполнения плана
по ТО.

Расчет премии за продажи продавцов



ПРЕМИЯ
ПРОДАВЦ
А



РАСЧЕТНЫЕ
ЗНАЧЕНИЯ

МАХ

МИН

0

× $K_{кл}$

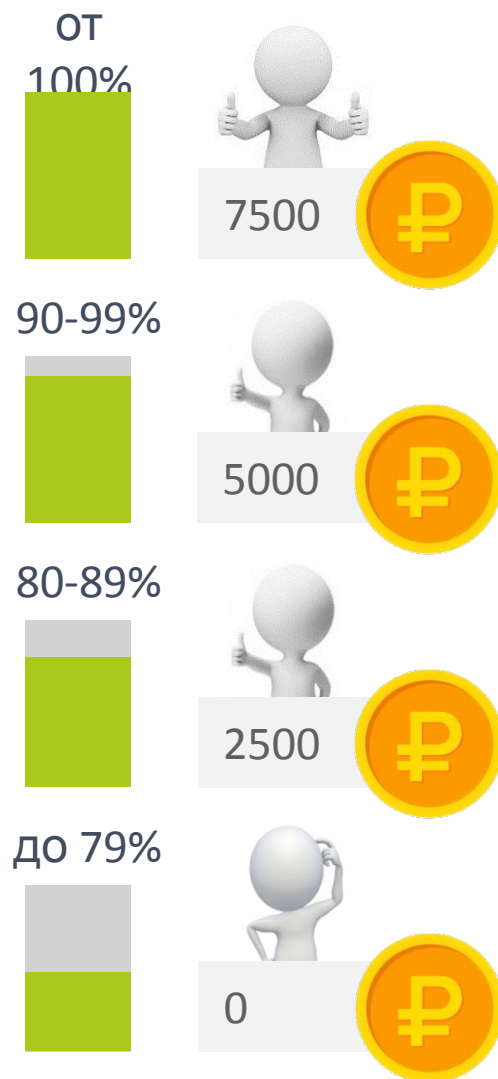
ПРЕМИЯ ЗА
ПРОДАЖИ

Квалификация продавцов салона разная.
Для каждого салона установлены границы нормативной премии продавца.
Если границы нарушены, то расчетные значения корректируется:
превышенные значения - до максимальной границы;
пониженные – до 0.
Значение коэффициента утверждается для салона приказом по компании.

Расчет дополнительной мотивации



ПЛАН МАГАЗИНА



КОЛЛЕКТИВНЫЙ
ПЛАН
ВЫПОЛНЕН



КОЛЛЕКТИВНЫЙ
ПЛАН НЕ
ВЫПОЛНЕН
-2000

Выполнение
месячного 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
премии за продажи
ЭС и услуги у ЗДС
вычитается 2000
рублей.