



**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  
ПРОДАЖИ**

**ВЫПОЛНЕНИЕ  
ПЛАНА ПО  
ТОВАРООБОРОТУ**

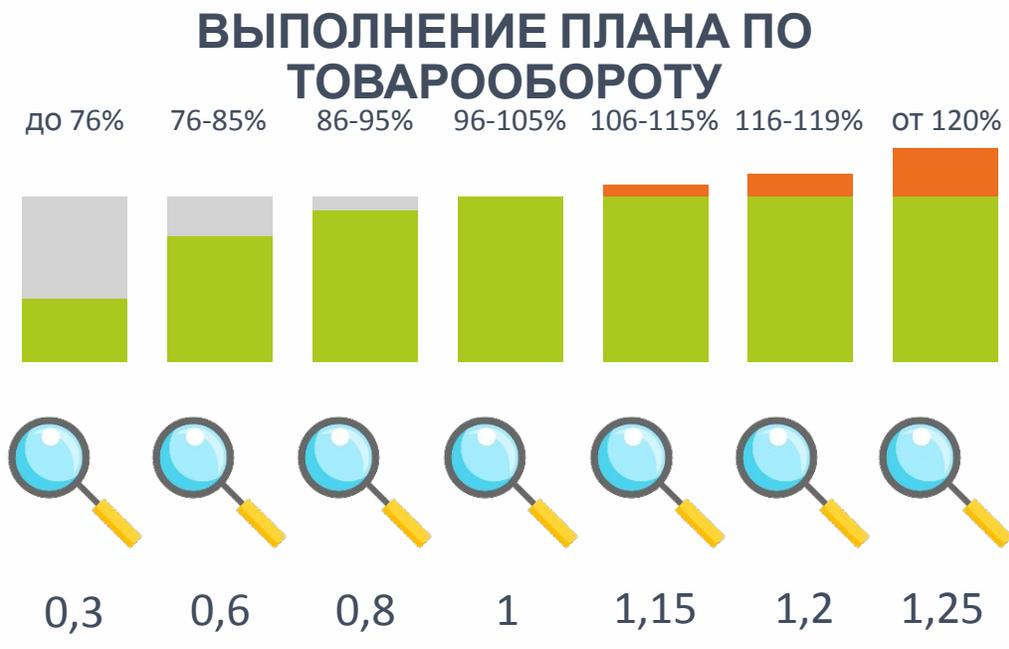
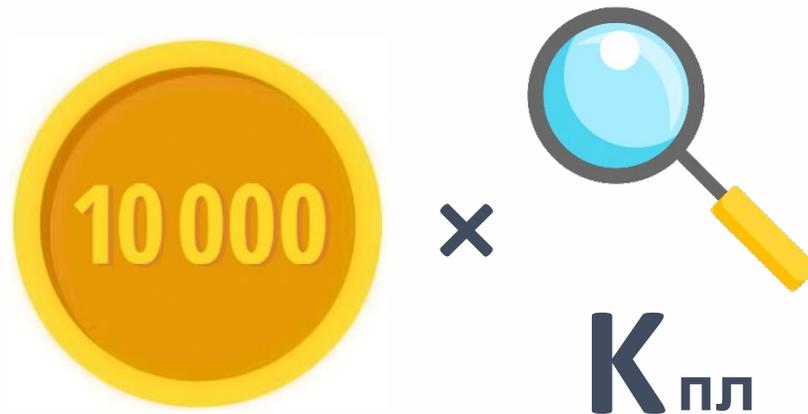
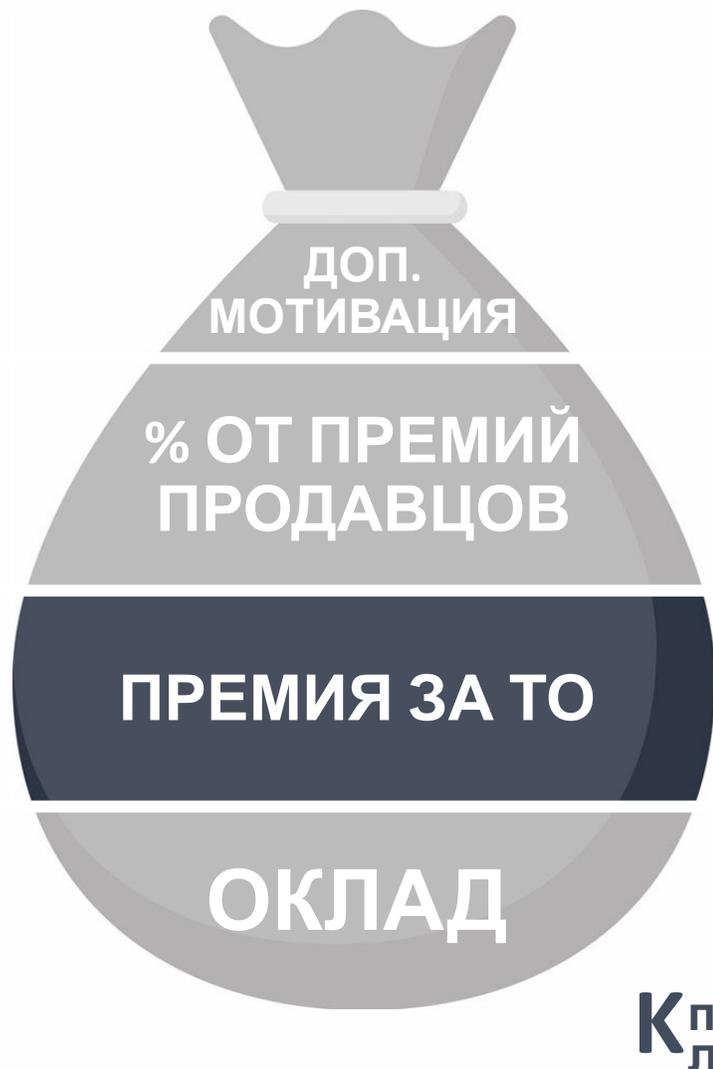
**ТО**

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



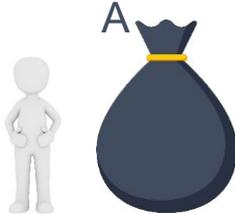
Фиксированная  
премия с  
применением  
коэффициента  
выполнения плана.

Коэффициент  
зависит от факта  
выполнения плана  
по ТО.

## Расчет премии за продажи продавцов



ПРЕМИЯ  
ПРОДАВЦ  
А



РАСЧЕТНЫЕ  
ЗНАЧЕНИЯ

МАХ

МИН

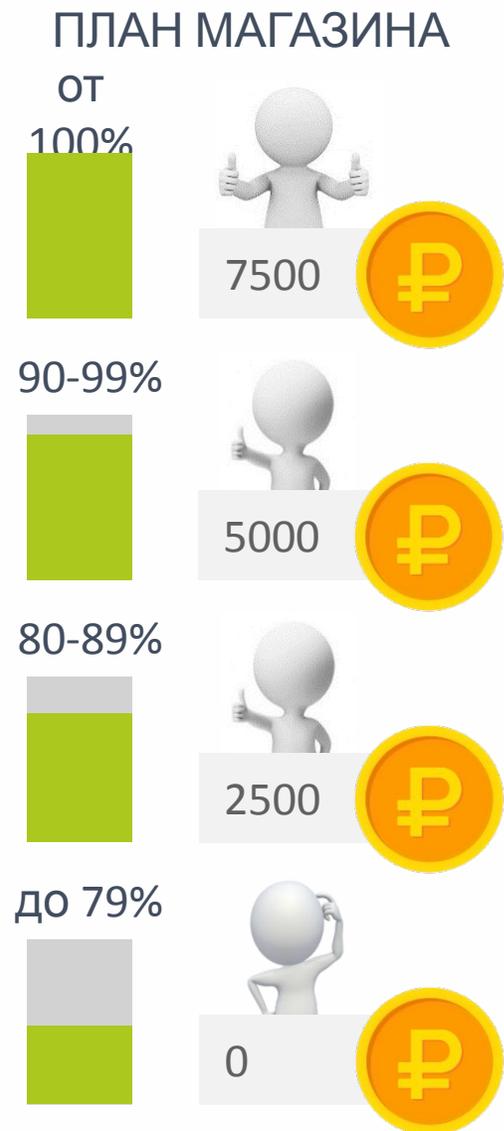
0

×  $K_{кл}$

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



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.