

**Карта КРІ ДПП  
(Прямые продажи/Торговые  
сети)**

**изменения с 01.10.2021**

# Глоссарий

Сокращение	Расшифровка
<b>РНСРХ</b>	Руководитель национальной системы рассрочек Халва (ранее ЗРД РПС).
<b>УПП (ПП)</b>	Управляющий по прямым продажам (прямые продажи), (ранее ЗУТ ПП).
<b>УПП (ТС)</b>	Управляющий по прямым продажам (торговые сети), (ранее ЗУТ ТС).
<b>РПП</b>	Руководитель прямых продаж (ранее ЗРБГ ПП).
<b>РПТС</b>	Руководитель продаж в торговых сетях (ранее ЗРБГ ТС).
<b>МПП</b>	Менеджер прямых продаж (всех уровней).
<b>ФКТС</b>	Финансовый консультант торговой сети (всех уровней).
<b>МПС</b>	Менеджер продаж в сетях (всех уровней).

# Основная карта

Показатель	РНСРХ	УПП (ПП/ТС), РПП/РПТС	МПП/МПС/ФКТС
<b>КРХ</b>	<b>Выполнение плана по КРХ, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во выданных КР Халва с лимитом/план по КРХ *100</li> </ul>	<b>Выполнение плана по КРХ, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во выданных КР Халва с лимитом/план по КРХ *100</li> </ul>	<b>Выполнение плана по КРХ, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во выданных КР Халва с лимитом/план по КРХ *100</li> </ul>
<b>ДК</b>	<b>Выполнение плана по ДК, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во выданных ДК/план по ДК *100</li> </ul>	<b>Выполнение плана по выдаче ДК, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во выданных ДК/план по ДК *100</li> </ul>	<b>Выполнение плана по выдаче ДК, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во выданных ДК/план по ДК *100</li> </ul>
<b>Лояльные карты</b>	<b>Выполнение плана по Лояльным картам, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во Лояльных карт/план по Лояльным картам *100</li> </ul>	<b>Выполнение плана по Лояльным картам, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во Лояльных карт/план по Лояльным картам *100</li> </ul>	<b>Выполнение плана по Лояльным картам, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во Лояльных карт/план по Лояльным картам *100</li> </ul>
<b>Зарплатные карты</b> Прямые продажи для РНСРХ/УПП (ПП/ТС)/РПП/РПТС	<b>Выполнение плана по Зарплатным картам, %</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Кол-во выданных Зарплатных карт/ план по Зарплатным картам*100</li> </ul>		-
<b>Продуктивность торговых точек</b> Торговые сети для РНСРХ/УПП (ПП/ТС)/РПП/РПТС	<b>Выдачи КРХ (с лимитом) на 1 ТТ, шт</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Общее кол-во выданных КР Халва с лимитом/кол-во ТТ *</li> </ul> *В расчете участвуют ТТ со сроком жизни более 2 месяцев		-

# Чемпионат профессионалов для ПП

Показатель	На кого распространяется	Расшифровка	Целевое значение	Бонус	Штраф
«Зеленые» карты	РНСРХ/УПП (ПП)/РПП/МПП	Количество «Зеленых» карт: (подключены все 3 услуги из списка в день выдачи КРХ или на следующий день, либо в течение 30 дней по зарплатным картам) <ul style="list-style-type: none"> <li>• ОМП Халва (установленное мобильное приложение)</li> <li>• PAY (подключенный PAY сервис);</li> <li>• Подписка («Халва.Десятка» или «Все и Везде»)</li> </ul>	>=20	-0,5	
			<=5		+0,5
Презентации ЮЛ	УПП (ПП)/РПП/МПП	Продуктивность КРХ+ ДК* с 1 ЛИД ЮЛ *Продуктивность по количеству КРХ с текущим лимитом >1 + по количеству ДК*3	>=2,5	-1,5	
			1- 2,49	-	-
			<= 0,99		+0,5
Клиентская работа	РНСРХ/УПП (ПП)	Подписанный договор на Зарплатный проект/Подписанное доп. соглашение по переводу компании на ТП «Халва Base» с отправленным реестром на выпуск ЗП карт (суммарно). Целевое значение для РНСРХ формируется, как сумма значений закрепленных УПП (ПП). *Компании не должны дублироваться у Управляющего по ПП и РПП	>100	-2	
			80 - 100	-	-
			<80		+1
Клиентская работа	РПП	Подписанный договор на Зарплатный проект/Подписанное доп. соглашение по переводу компании на ТП «Халва Base» с отправленным реестром на выпуск ЗП карт (суммарно). *Компании не должны дублироваться у Управляющего по ПП и РПП	>50	-2	
			30 - 50	-	-
			<30		+1
Проникновение ДК в ЗПП	УПП (ПП)	Проникновение выдачи ДК по закрепленным зарплатным компаниям	>= 2%	-1	
			0,9 - 1,99%	-	-
			<= 0,8%		+1
MNPS	УПП (ПП)/РПП	Доля клиентов готовых рекомендовать наш Банк к неготовым после отработки детракторов и нейтралов.	>= 85%	-1	
			<= 65%		+0,5

# Чемпионат профессионалов для ТС

Показатель	На кого распространяется	Расшифровка	Целевое значение	Бонус	Штраф
«Зеленые» карты	РНСРХ/УПП (ТС)/РПТС/ФКТС/МПС	<b>Количество «Зеленых» карт:</b> (подключены все 3 услуги из списка в день выдачи КРХ или на следующий день, либо в течение 30 дней по зарплатным картам) <ul style="list-style-type: none"> <li>• ОМП Халва (установленное мобильное приложение)</li> <li>• PAY (подключенный PAY сервис);</li> <li>• Подписка («Халва.Десятка» или «Все и Везде»)</li> </ul>	>=20	-0,5	
			<=5		+0,5
<b>Количество дней без заявок на КРХ</b>					
Простои Торговых точек	УПП (ТС)	Если количество точек >=10	0	-1 за все точки	
			>=3		+0,5 за каждую
			>=3		+1 за каждую
<b>Количество дней без заявок на КРХ</b>					
Простои Торговых точек	РПТС	Если количество точек >=7	0	-1 за все точки	
			>=3		+0,5 за каждую
			>=3		+1 за каждую
MNPS	УПП (ТС)/РПТС	Доля клиентов готовых рекомендовать наш Банк к неготовым после отработки детракторов и нейтралов	>= 85%	-1	
			<= 65%		+0,5
Активация в партнере	УПП (ТС)/РПТС	Доля активированных карт в партнерской сети (Оби и Леруа Мерлен) КРХ (с лимитом), выданные и активированные в магазинах «Оби» и «Леруа Мерлен» в течение 10 дней.	>=60%	-1	
			50,0 - 59,9%	-	-
			35,0 - 49,9%		+0,5
			<=34,9%		+1
КРІ консультаций	ФКТС/МПС	<b>Количество качественных* консультаций в отчетном периоде**</b> *качественная– наличие консультации под аудиозапись длительностью 3 минуты и более ** При выполнении сотрудником плана продаж по КРХ штраф не применяется	100		+0,5

# Система присвоения страт сотрудников ПП/ТС

Вес	1.0	1.0	1.0		
Страта	Выполнение плана продаж по КРХ, %	Выполнение плана продаж по ДК, %	Выполнение плана по Лояльным картам, %	Сумма страт	Итоговая страта
1	120+	120+	120+	4-	1
2	[110;120)	[110;120)	[110;120)	[4,7)	2
3	[100;110)	[100;110)	[100;110)	[7,10)	3
4	[90;100)	[90;100)	[90;100)	[10,13)	4
5	[80;90)	[80;90)	[80;90)	[13,16)	5
6	[70;80)	[70;80)	[70;80)	[16,19)	6
7	[60;70)	[60;70)	[60;70)	[19,22)	7
8	[50;60)	[50;60)	[50;60)	[22,25)	8
9	[40;50)	[40;50)	[40;50)	[25,28)	9
10	[30;40)	[30;40)	[30;40)	[28,31)	10
20	[0;30)	[0;30)	[0;30)	31+	20

# Система присвоения страт руководителей (РНСРХ/УПП (ПП)/РПП) по ПП и влияние на премирование

Вес	1.0	1.0	1.0	1.0			
Страта	Выполнение плана продаж по КРХ, %	Выполнение плана продаж по ДК, %	Выполнение плана по Лояльным картам, %	Выполнение плана По Зарплатным картам, %	Сумма страт для РНСРХ/УПП (ПП)/РПП	Итоговая страта	Коэффициент премирования (для руководителей)
1	120+	120+	120+	120+	5-	1	1,3
2	[110;120)	[110;120)	[110;120)	[110;120)	[5;9)	2	1,2
3	[100;110)	[100;110)	[100;110)	[100;110)	[9;13)	3	1,1
4	[90;100)	[90;100)	[90;100)	[90;100)	[13;17)	4	0,9
5	[80;90)	[80;90)	[80;90)	[80;90)	[17;21)	5	0,7
6	[70;80)	[70;80)	[70;80)	[70;80)	[21;25)	6	0,6
7	[60;70)	[60;70)	[60;70)	[60;70)	[25;29)	7	0,5
8	[50;60)	[50;60)	[50;60)	[50;60)	[29;33)	8	0,4
9	[40;50)	[40;50)	[40;50)	[40;50)	[33;37)	9	0,3
10	[30;40)	[30;40)	[30;40)	[30;40)	[37;41)	10	0,2
20	[0;30)	[0;30)	[0;30)	[0;30)	41+	20	0

# Система присвоения страт руководителей (РНСРХ/УПП (ТС)/РПТС) по ТС и влияние на премирование

Вес	1.0	1.0	1.0	1.0			
Страта	Выполнение плана продаж по КРХ, %	Выполнение плана продаж по ДК, %	Выполнение плана по Лояльным картам, %	Продуктивность торговых точек, шт.	Сумма страт	Итоговая страта	Коэффициент премирования (для руководителей)
<b>1</b>	120+	120+	120+	120+	5-	<b>1</b>	1,3
<b>2</b>	[110;120)	[110;120)	[110;120)	[110;120)	[5;9)	<b>2</b>	1,2
<b>3</b>	[100;110)	[100;110)	[100;110)	[100;110)	[9;13)	<b>3</b>	1,1
<b>4</b>	[90;100)	[90;100)	[90;100)	[90;100)	[13;17)	<b>4</b>	0,9
<b>5</b>	[80;90)	[80;90)	[80;90)	[80;90)	[17;21)	<b>5</b>	0,7
<b>6</b>	[70;80)	[70;80)	[70;80)	[70;80)	[21;25)	<b>6</b>	0,6
<b>7</b>	[60;70)	[60;70)	[60;70)	[60;70)	[25;29)	<b>7</b>	0,5
<b>8</b>	[50;60)	[50;60)	[50;60)	[50;60)	[29;33)	<b>8</b>	0,4
<b>9</b>	[40;50)	[40;50)	[40;50)	[40;50)	[33;37)	<b>9</b>	0,3
<b>10</b>	[30;40)	[30;40)	[30;40)	[30;40)	[37;41)	<b>10</b>	0,2
<b>20</b>	[0;30)	[0;30)	[0;30)	[0;30)	41+	<b>20</b>	0



# Методология

Показатель	Комментарий
<p><b>КРХ с лимитом</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Учитывается КРХ с лимитом &gt;1 руб., на дату выдачи</li> <li>Учитывается зарплатная карта дебетовая «синяя» учитываются в соотношение 3 к 1 КРХ</li> <li>Учитывается зарплатная карта Халва учитывается в соотношение 1 к 1 КРХ</li> <li>Исключаются карты выданные и закрытые в отчетном периоде</li> <li>ТС: Дебетовые КРХ выданные в ВСП КОБРЕНД учитываются с коэффициентом x 0,25</li> </ul>
<p><b>ДК</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Учитывается КНК (Экспресс УКИ) с коэффициентом x 0,5</li> <li>Учитываются Ипотека, Рефинансирование ипотеки с коэффициентом x 2</li> <li>Учитывается ДК по технологии через ЛИД только по схемам кредитования: ДКПЗА/ДКПЗН/Автокредит/Ипотека/Рефинансирование ипотеки</li> <li><b>Учитывается ДК, выданные силами сотрудников дистанционных продаж в течение 30 календарных дней с даты подачи заявки на КНК «Зарплатный» сотрудниками ДПП с коэффициентом x 1</b></li> <li>ТС: (только для пилотных ТТ) учитывается продукт "Спецрассрочка" с коэффициентом x 1</li> <li><b>ТС: (только для пилотных ТТ) учитывается кредит выданный в ПО брокера с коэффициентом x 0,5</b></li> <li>Исключается ДК выданные и закрытые в отчетном периоде</li> <li>Исключается схемы кредитования: Кредитный Доктор 1 и 2 этап</li> <li><b>Учет выданных ДК по технологиям предложении ДК и FIS осуществляется в течение срока действия предложения и заявки FIS соответственно</b></li> </ul>
<p><b>Лояльные карты</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Лояльная карта – КРХ с лимитом &gt;1 руб., на дату выдачи, по которой клиент исполнил условие 5/10000 (5/5000 для социальной КР «Халва») в течение 30 дней с даты получения КР «Халва»</li> <li>Учитываются лояльные зарплатные карты в течение 30 дней с даты получения карты</li> <li>Исключаются карты выданные и закрытые в отчетном периоде</li> </ul>
<p><b>"Зеленые" карты</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>В расчете ЗК участвуют КРХ с лимитом &gt;1 (без Дебет КРХ КОБРЕНД)</li> <li>Учитываются зарплатные карты с 3 подключенными услугами в течение 30 дней с момента выдачи карты по реестру.</li> </ul>
<p><b>Простои Торговых точек (для РПТС/УПП (ТС))</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>При Простое нескольких ТТ - оценивается каждая ТТ, баллы суммируются</li> </ul>
<p><b>MNPS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Рассчитывается по формуле: (кол-во клиентов готовых рекомендовать - кол-во НЕ готовых рекомендовать )/ общее кол-во опрошенных клиентов. Процесс работы с MNPS описан на <a href="#">Портале</a></li> </ul>
<p><b>Активация в партнере (для РПТС/УПП (ТС))</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Активация учитывается из отчета по Партнерам, который находится в задаче <a href="https://pyrus.com/#id51239267">https://pyrus.com/#id51239267</a> При наличии обоих партнеров <b>учитывается средний % активации по обоим партнерам. Пример: ОБИ (при наличии) – 0%, ЛМ – 50%, итог % активации – 25%</b></li> </ul>

- При расчете Карты КР1 (МПП, ФКТС, МПС) новому сотруднику\* по всем показателям Основной карты присваивается 5 страта без учета штрафов/бонусов ЧП (если факт. страта больше 5). Если фактическая страта меньше 5, то присваивается страта по фактическим результатам.
- Результаты нового сотрудника\* по показателю «Лояльные карты» приравниваются к 5 страте (если факт. страта больше 5) в первые 2 месяца работы. Первым месяцем работы считается месяц, в котором сотрудник был трудоустроен, а также следующий месяц если дата трудоустройства после 20 числа (включительно) месяца.  
\*Новый сотрудник – сотрудник, который был трудоустроен после 20 числа (включительно) предыдущего месяца, либо в текущем месяце.
- В текущем периоде кол-во лояльных карт будет оцениваться по КРХ клиентов выданных в предыдущем периоде. Пример: КРХ выдана 12.12 – смотрим выполнил ли клиент 5x10/5x5 на 11.01– в этом случае карта учитывается «Лояльной»