



# ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ МАГАЗИНОВ С 01.02.2021.



# Ключевые изменения мотивации с 01.02.2021



Ключевые  
изменения  
мотивации

с 01.02.2021

## Максимизация продаж

- Сохранение повышающих % за перевыполнение планов продаж
- Внедрение положительного мультипликатора

## Рост маржинальности (доля аксессуаров и услуг)

- Увеличение акцента на допродажах аксессуаров/услуг/МБТ
- Увеличение акцента на продажах дорогостоящих аксессуаров
- Повышенные отчисления за формирование комплексных допродаж к PU

## Дополнительные акценты

- Внедрение мультипликатора NPS-Voice для менеджмента магазина
- Нематериальная мотивация: Фокусы бренда
- Дополнительные годовые конкурсы

# Директор магазина



## Постоянная часть

- Оклад
- Надбавка за интенсивность

## Переменная часть

- Целевая ежемесячная премия от оборота
- Ежемесячная премия KPI (25% от оклада)

до

01.02.2021

### Показатели премирования (KPI)

Выполнение плана продаж магазина
Эффективность часа
Выполнение плана по Услугам
Выполнение плана продаж по Аксессуарам
Выполнение плана по показателю Штуки в чеке Off-line**

с

01.02.2021

### Показатели премирования (KPI)

Выполнение плана продаж магазина
<b>Выполнение плана продаж по типу сектора Аксессуары</b>
Выполнение плана продаж по типам секторов Услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт*
<b>Эффективность часа</b>
Выполнение плана по показателю Штуки в чеке Off-line**

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота	60%	месяц
% от оборота	20%	месяц
% от оборота	20%	месяц
15% от оклада		месяц
10% от оклада		месяц

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота	<b>50%</b>	месяц
% от оборота	<b>25%</b>	месяц
% от оборота	<b>25%</b>	месяц
10% от оклада		месяц
<b>15% от оклада</b>		месяц

Мультипликатор по NPS-Voice

\* Услуги для климатической техники в KPI не участвуют

\*\* С учётом чеков Pick Up, без учёта чеков интернет магазинов

# Заместитель директора магазина



## Постоянная часть

- Оклад
- Надбавка за расширенный объём работ

## Переменная часть

- Целевая ежемесячная премия от оборота
- Ежемесячная премия KPI (15% от оклада)

до  
01.02.2021

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина
Эффективность часа
Выполнение плана по Услугам
Выполнение плана продаж по Аксессуарам
Выполнение плана по показателю Штуки в чеке Off-line**

с  
01.02.2021

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина
<b>Выполнение плана продаж по типу сектора Аксессуары</b>
Выполнение плана продаж по типам секторов Услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт*
<b>Эффективность часа</b>
Выполнение плана по показателю Штуки в чеке Off-line**

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота	60%	месяц
% от оборота	20%	месяц
% от оборота	20%	месяц
10% от оклада		месяц
5% от оклада		месяц

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота	<b>50%</b>	месяц
% от оборота	<b>25%</b>	месяц
% от оборота	<b>25%</b>	месяц
5% от оклада		месяц
<b>10% от оклада</b>		месяц

Мультипликатор по NPS-Voice

\* Услуги для климатической техники в KPI не участвуют

\*\* С учётом чеков Pick Up, без учёта чеков интернет магазинов

# Ввод мультипликатора NPS-voice

## Изменение шкалы по показателю Штуки в чеке Off-line



ШКАЛЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ДО 1 ФЕВРАЛЯ 2021 Г.

ШКАЛЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА С 1 ФЕВРАЛЯ 2021 Г.

### Мультипликатор по NPS-Voice

Для ASM, Директора магазина и Заместителя  
директора магазина

% выполнения плана по NPS-Voice		Мультипликатор к премии
≥ 105%		1,1
≥ 100%	≤ 104,99%	1
	≤ 99,99%	0,9

КPI: Выполнение плана  
по показателю Штуки в чеке Off-line

% выполнения плана		% выплаты премии	
min	max	min	max
110%+		120%	120%
≥ 105%	≤ 109,99%	110%	119,99%
≥ 100%	≤ 104,99%	100%	109,99%
≥ 80%	≤ 99,99%	80%	99,99%
	≤ 79,99%	0%	0%

КPI: Выполнение плана  
по показателю Штуки в чеке Off-line

% выполнения плана		% выплаты премии
110%+		130%
≥ 105%	≤ 109,99%	110%
≥ 100%	≤ 104,99%	100%
≥ 95%	≤ 99,99%	90%
≥ 90%	≤ 94,99%	70%
≥ 85%	≤ 89,99%	60%
≥ 80%	≤ 84,99%	50%
	≤ 79,99%	40%

# Структура вознаграждения Старшего продавца/ Продавца



## Структура вознаграждения

### Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка

### Переменная часть

- Индивидуальная премия от оборота
- Коллективная премия от оборота
- Целевая премия KPI (только для магазинов УТЗ)



Мультипликатор выполнения плана по обороту

## Показатели целевой премии KPI (только для магазинов УТЗ)

<b>KPI 1</b>	Выполнение плана продаж по типам секторов Услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт* <b>(вес 50%)</b>
<b>KPI 2</b>	Выполнение плана продаж по типу сектора Аксессуары <b>(вес 50%)</b>

\* Услуги для климатической техники в KPI не участвуют

# Изменение шкал: повышение акцента на перевыполнении плана продаж



## ШКАЛЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ДО 1 ФЕВРАЛЯ 2021 Г.

Мультипликатор выполнения плана по обороту  
(для Линейного персонала)

% выполнения плана по обороту	Мультипликатор к премии
≥ 99%	1
≤ 98,99%	0,9

KPI: Выполнение плана продаж магазина; по типу сектора  
аксессуары; по типам секторов услуги стандарт и  
Финансовые сервисы и услуги комфорт\*

% выполнения плана	% выплаты премии
110%+	120%
≥ 105%	110%
≥ 99%	100%
≥ 95%	80%
≥ 90%	70%
≥ 85%	60%
≥ 80%	50%
	40%

## ШКАЛЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА С 1 ФЕВРАЛЯ 2021 Г.

Мультипликатор выполнения плана по обороту  
(для Линейного персонала)

% выполнения плана по обороту	Мультипликатор к премии
≥ 105%	1,1
≥ 100%	1
≤ 99,99%	0,9

KPI: Выполнение плана продаж магазина; по типу сектора  
аксессуары; по типам секторов услуги стандарт и  
Финансовые сервисы и услуги комфорт\*

% выполнения плана	% выплаты премии
110%+	130%
≥ 105%	110%
≥ 100%	100%
≥ 95%	90%
≥ 90%	70%
≥ 85%	60%
≥ 80%	50%
	40%

# Увеличение маржи – рост продаж аксессуаров, услуг и МБТ



## 1. Ввод дополнительной мотивации на комплексные чеки:

- При продажах в дополнении к основному товару 2/3/>=4 шт. аксессуаров/услуг/МБТ с общей стоимостью 1500руб./2000 руб./2500 руб. фиксированная доплата за чек 100/150/200 руб.
- Вся комплексная продажа попадает в личную мотивацию.
- Снижение мотивации за 3\* без акс/услуг (0,7%->0,5%)

## 2. Ввод дополнительной мотивации на допродажи к РУ:

- При допродажах к РУ в дополнении к основному товару 1/2/3/>=4 шт. аксессуаров/услуг/МБТ с общей стоимостью 700 руб./1500руб./2000 руб./2500 руб. фиксированная доплата за чек 50/200/300/400 руб.

## 3. Увеличение акцента на продажах дорогостоящих аксессуаров (>=1 990 руб.)

- Снижение порога цены для аксессуаров: 2 990 -> 1 990 руб.
- Увеличение % премирования (1,5% -> 2,0%)
- Снижение мотивации за аксессуары <1 990 Коллективная мотивация (1,5%->0,25%).





# Комплексная продажа – это..

**Комплексная продажа** – это продажа основного товара совместно с дополняющим товаром из фокусных товарных групп Аксессуары/Услуги/МБТ.

Продажи фокусных групп должны быть в количестве  $\geq 2$  шт/чек и общая стоимость больше минимальной предусмотренной суммы.

Основной товар  
(в т.ч. МБТ)

Допродажа фокусного товара\*  
(Аксессуары/Услуги/МБТ)

Дополнительная мотивация  
за 1 комплексный чек



2 шт. ( $\geq 1500$  руб.)  
3 шт. ( $\geq 2000$  руб.)  
 $\geq 4$  шт. ( $\geq 2500$  руб.)



100 руб.  
150 руб.  
200 руб.

## ПРИМЕРЫ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОДАЖ:

### Чек 1:

Телевизор (Основной товар)	40 000 руб.	} <b>Дополнительно к отчислениям премия +200 руб.</b>
Сетевой фильтр (Аксессуар)	1 100 руб.	
Кронштейн (Аксессуар)	5 000 руб.	
Утюг (МБТ)	2 000 руб.	
ЦП код Okko (Услуга)	1 000 руб.	

4 шт. фокусного товара на общую сумму  $> 2 500$  руб.

### Чек 2:

Утюг (Основной товар, МБТ)	2 000 руб.	} <b>Дополнительно к отчислениям премия +100 руб.</b>
Гладильная доска(Аксессуар)	1 100 руб.	
Фен (МБТ)	5 000 руб.	

2 шт. фокусного товара на общую сумму  $> 1 500$  руб.



# Комплексная продажа к РУ – это..

**Комплексная допродажа** – это допродажа к основному товару в РУ товара из фокусных товарных групп Аксессуары/Услуги/МБТ.

Основной товар  
(в т.ч. МБТ)



+



Допродажа фокусного товара\*  
(Аксессуары/Услуги/МБТ)



1 шт. ( $\geq 700$  руб.)  
2 шт. ( $\geq 1500$  руб.)  
3 шт. ( $\geq 2000$  руб.)  
 $\geq 4$  шт. ( $\geq 2500$  руб.)



Дополнительная мотивация  
за 1 комплексный чек

50 руб.  
200 руб.  
300 руб.  
400 руб.

## ПРИМЕРЫ КОМПЛЕКСНЫХ ДОПРОДАЖ:

### Чек 1:

Телефон (РУ) 15 000 руб.

#### + допродажа к РУ:

Наклейка плёнки (Услуга) 2 000 руб.

Чехол (Аксессуар) 1 000 руб.

2 шт. фокусного  
товара на общую  
сумму > 1 500 руб.

Дополнительно к  
отчислениям  
премия +200 руб.

### Чек 2:

Кофемашина (РУ) 40 000 руб.

#### + допродажа к РУ:

Кофе (Аксессуар) 1 100 руб.

Установка кофемаш. (Услуга) 2 000 руб.

Термокружка (Аксессуар) 1 300 руб.

3 шт. фокусного  
товара на общую  
сумму > 2 000 руб.

Дополнительно к  
отчислениям  
премия +300 руб.

# Формирование премии за комплексную продажу



Продавцы, ориентированные на комплексные продажи имеют возможность значительно увеличить свой уровень дохода



Формирование премии за комплексную продажу на примере оборота чеков продавца

Общее количество чеков за месяц – 226,

в том числе 55 чеков с комплексной продажей фокусного товара (Акс./Услуга/МБТ):

	Премия за комплексный чек с 01.02.2021	Число чеков	ИТОГО премия за комплексный чек
2 шт. (>=1500 руб)	100	32	3 200 руб.
3 шт. (>=2000 руб)	150	14	2 100 руб.
>=4 шт. (>=2500 руб)	200	9	1 800 руб.
<b>ИТОГО дополнительно к отчислениям</b>			<b>+7 100 руб.</b>

## Коэффициенты для формирования ежемесячной премии от оборота для старших продавцов/продавцов (УТЗ/не УТЗ)



Тип сектора SAP	AS IS		TO BE	
	Колл. премия	Инд. премия	Колл. премия	Инд. премия
Основной товар >=2 990 рублей		0,3%		<b>0,25%</b>
Основной товар <2 990 рублей	0,3%		<b>0,25%</b>	
Основной товар 3* без акс/ услуг		0,7%		<b>0,5%</b>
Основной товар 3* с акс/услугами		1,0%		1,0%
Основной товар 5*		1,5%		1,5%
Тип сектора аксессуаров <1 990 рублей (в продажах без ОТ)	1,5%		<b>0,25%</b>	
Тип сектора аксессуаров <1 990 рублей (в продажах с ОТ)		1,5%		<b>0,25%</b>
Тип сектора аксессуаров >= 1 990 рублей		1,5%		<b>2,0%</b>
Доплата за комплексную продажу				<b>100/150/200 руб. за чек</b>
Типы секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт		5,0%		5,0%
Услуги стандарт		2,0%		2,0%
Услуги для климатической техники (агентские/собственные)		2%/5%		2%/5%
PickUp (выдача)		0,30%		<b>15 руб. за чек</b>
Допродажа к PickUp				<b>Согласно коэффициентам по типу сектора и звёздам</b>
Доплата за комплексную допродажу к Pick Up				<b>50/200/300/400 руб. за чек</b>

## Коэффициенты для формирования ежемесячной премии от оборота для сервисных специалистов



Тип сектора SAP	AS IS		TO BE	
	Колл. премия	Инд. премия	Колл. премия	Инд. премия
Основной товар >=2 990 рублей		0,3%		<b>0,25%</b>
Основной товар 3* без акс/ услуг		0,7%		<b>0,5%</b>
Основной товар 3* с акс/услугами		1,0%		1,0%
Основной товар 5*		1,5%		1,5%
Тип сектора аксессуары <1 990 рублей (в продажах с ОТ)		1,5%		<b>0,25%</b>
Тип сектора аксессуары >= 1 990 рублей		1,5%		<b>2,0%</b>
Доплата за комплексную продажу				<b>100/150/200 руб. за чек</b>
Типы секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт		5,0%		5,0%
Услуги стандарт		2,0%		2,0%
Услуги для климатической техники (агентские/собственные)		2%/5%		2%/5%
Допродажа к PickUp				<b>Согласно коэффициентам по типу сектора и звёздам</b>
Доплата за комплексную допродажу к Pick Up				<b>50/200/300/400 руб. за чек</b>

# Мотивация на фокусы месяца (лучший магазин)



**Цель:** Увеличение акцента на фокусных направлениях

Пример фокусов (неутверждённый вариант):

**Фев:** Продажа аксессуаров

**Май:** ...

**Март:** ...

**Июнь:** ...

**Апр:** ...

**Июль:** ...

**Кол-во победителей**

**3 магазина  
в кластере/регионе**

**Мотивация за месяц**



**1 место:** 3 бронзовых монеты каждому сотруднику магазина



**2 место:** 2 бронзовых монеты каждому сотруднику магазина



**3 место:** 1 бронзовая монета каждому сотруднику магазина

**Рейтинг**

**1 место:** 3 балла

**2 место:** 2 балла

**3 место:** 1 балл