

# Система оплаты работы консультантов

Модернизация 2020 без БСУД

# Какие результаты ожидает от вас компания?



не менее 15 подъездов



не менее 70%





Каждое согласие  
жителя в протоколе  
должно быть  
**подтверждено**  
**подписью и**  
**корректным**  
**мобильным** телефоном

# К какой цели нужно стремиться?



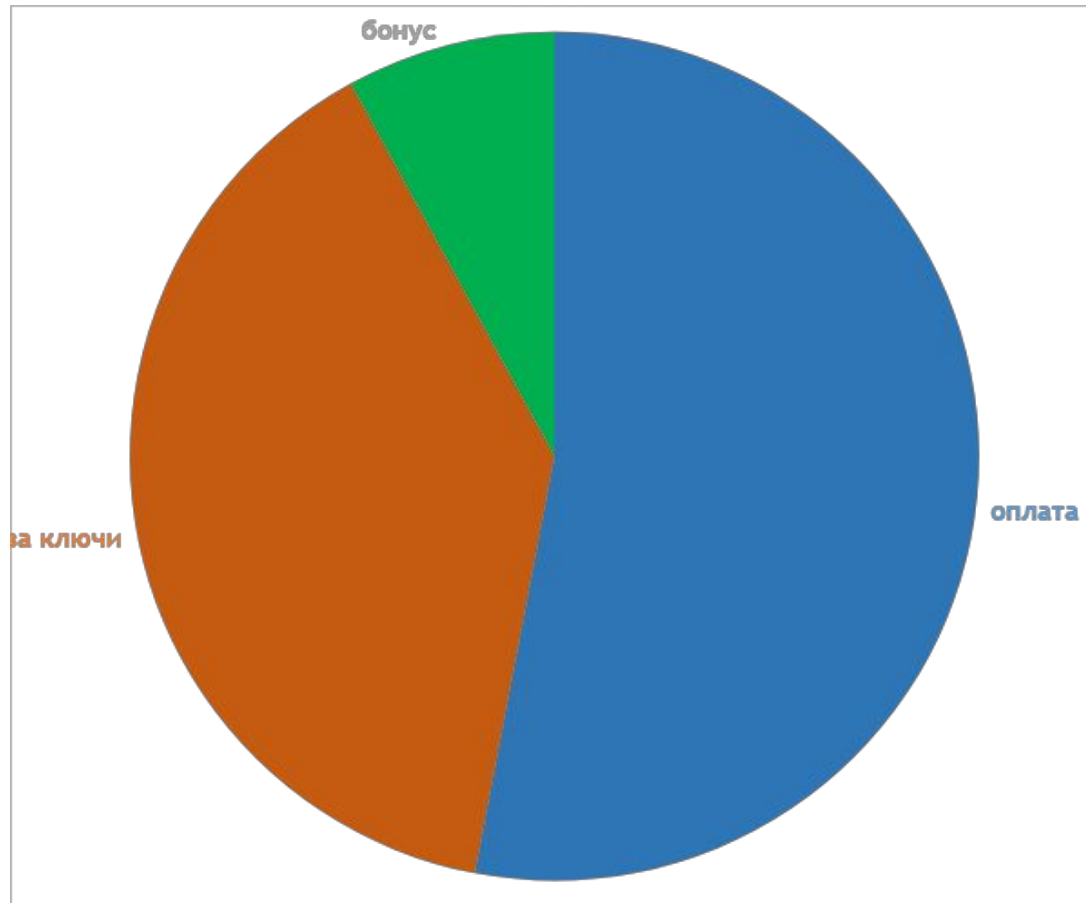
более 12

более 1

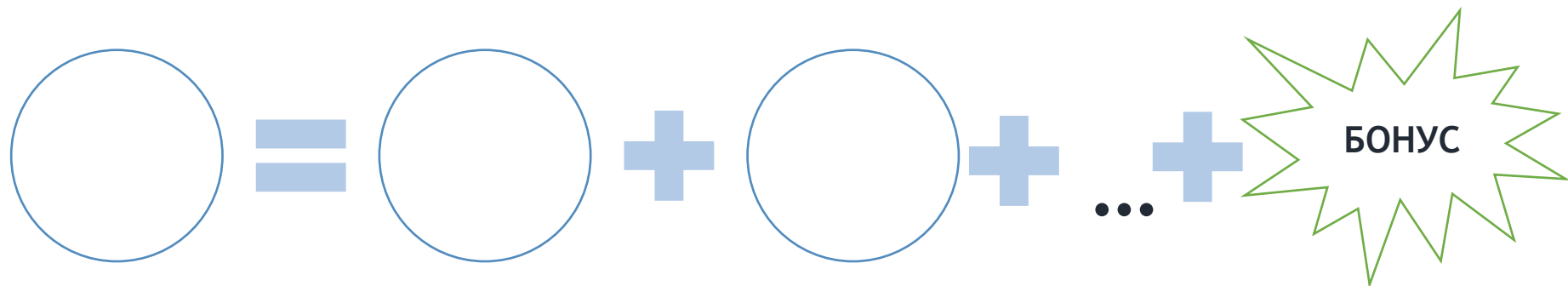
не менее 70%

Все показатели считаются от общего числа квартир в подъезде.

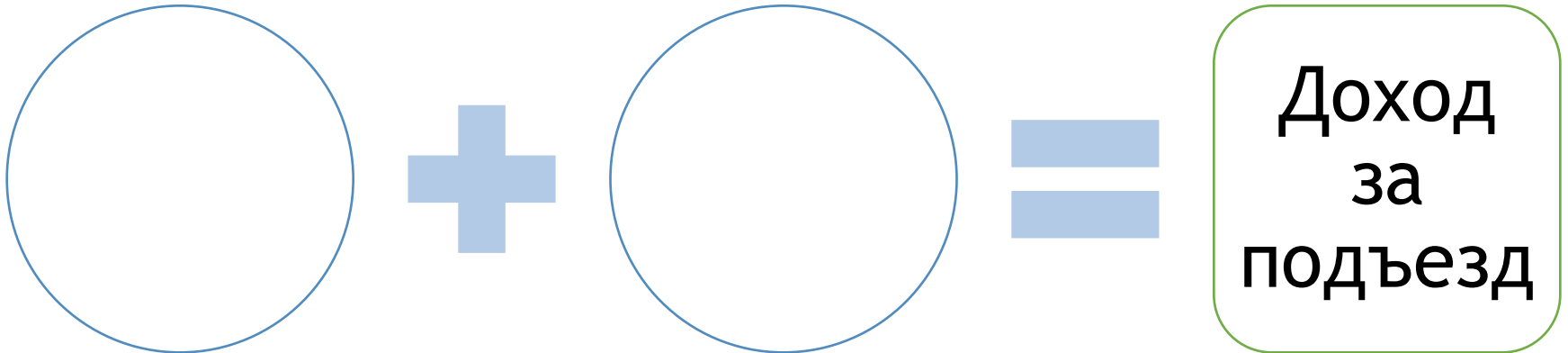
# Из чего состоит ваш доход?



# Как считается ваш доход?



Как считается доход за каждый подъезд?



# Важно!

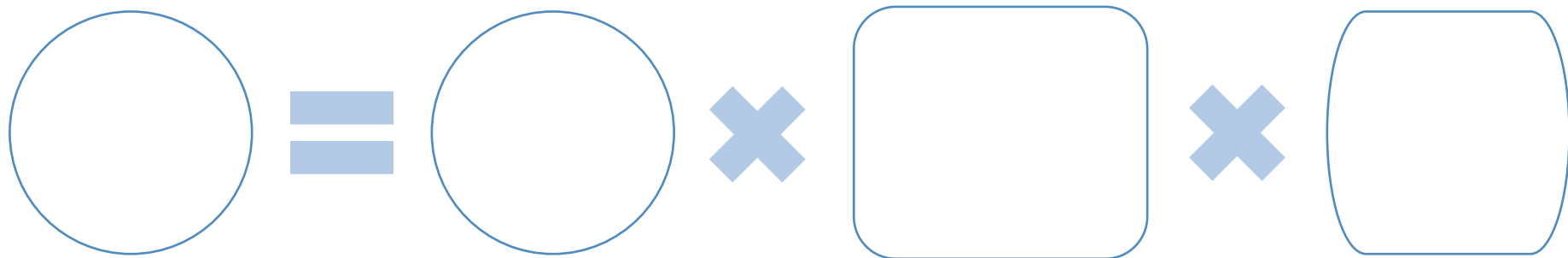
Оплата начисляется при выполненных условиях:

- Доля согласных на модернизацию жителей в подъезде **более 70% от общего числа квартир**
- Согласие учитывается, если указаны **контактные данные** в виде номера мобильного телефона
- Подъезд модернизирован
- Подъезд выдан в работу руководителем отдела продаж



Как считается оплата  
за обход?

# Как считается оплата за обход?



# Оплата за обход. Тарифы

Тариф за каждую квартиру в **СВОИХ** модернизированных подъездах ( в каждой БЕ свой тариф)



Тариф за каждую квартиру в модернизированных подъездах **прироста**



# Оплата за обход.

## Как определить коэффициент?

Доля квартир в модернизированных подъездах, в которых получено одобрение модернизации	Значение Коэффициента квартир
81% и более	1
70%-80%	0,8
Менее 70%	0

## Приведем пример

Вы закрыли **1** подъезд в стандартной 9-этажке, где **36 квартир**. Согласие Вам дали жители **30 квартир**. Доля одобрений получилась **83%**.

Например, при тарифе за кв **25р** за 1 кв :

За обход этого подъезда вы получите:

$$36_{\text{(всего кв в п)}} * 1_{\text{(ккв)}} * 25_{\text{р (тариф)}} = 900 \text{ руб}$$

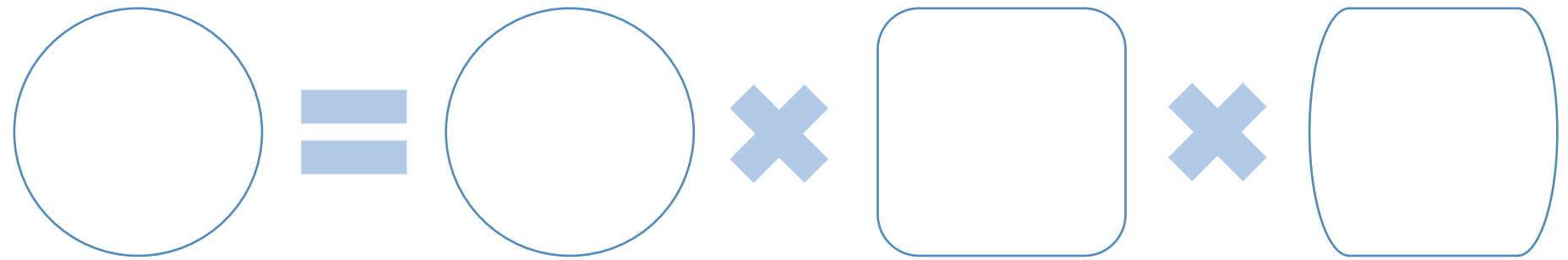
# Как вы можете увеличить эту часть оплаты?



поверьте в этот продукт сами

Как считается оплата  
за ключи?

# Оплата за ключи

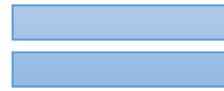


- ✓ Чем больше дополнительных ключей вы продаете - тем выше оплата



# Оплата за ключи. Тариф в каждой БЕ свой

За каждый проданный ключ



# Оплата за ключи. Как определить коэффициент за ключи?

Среднее количество проданных ключей на 1 квартиру в подъезде		Значение К кл
Целевой уровень	1,6	1,2
Минимальный уровень	Менее 1,59	1

## Приведем пример

Вы закрыли **1** подъезд в стандартной 9-этажке, где **36 квартир**. Согласие вам дали жители **30 квартир**. В этом подъезде вы продали дополнительно 63 ключа (тариф за ключ) **12р**

Среднее количество ключей на 1 квартиру у вас получилось :

$$63 / 36 = 1,75$$

За проданные ключи в этом подъезде вы получите:

$$\underline{12р * 1,2} \text{ (тариф за 1 ключ при ккл выше 1,6)} * \underline{63\text{ШТ}} = \underline{907,2}$$

# Как вы можете увеличить эту часть оплаты?



**Предлагайте жителям купить дополнительные ключи**



Приведем пример общей оплата по нашему подъезду

берем тариф за кв 25р,  
тариф за ключ 12р

Вы закрыли 1 подъезд в стандартной 9-этажке, где 36 квартир. Согласие вам дали жители 30 квартир. В этом подъезде вы продали дополнительно 63 ключа.

Общая оплата за этот подъезд у вас составила:

$$\underline{36\text{кв} * 1 * 25 \text{ р (за обход)} + 12 * 63 * 1,2 \text{(за ключи)} =}$$

1807,2руб.

# Как считается



# Размер бонуса определяется по таблице

Общее количество квартир в модернизированных подъездах	Размер бонуса
525 и более	Бонус 1
420-525 квартир	Бонус 2
Менее 420 квартир	0 р

Бонус начисляется **по итогам месяца** и зависит от **количества модернизированных тобой подъездов**.

## Как заработать бонус?

- Чтобы заработать бонус **1**, тебе нужно закрыть за месяц **13-14** подъездов стандартного 9-этажного дома. Это **3-4 подъезда в неделю.**
- Чтобы заработать бонус **2**, тебе нужно закрыть за месяц **16-17** подъездов стандартного 9-этажного дома. Это **4-5 подъездов в неделю.**



# Итак, еще раз. Что влияет на Ваш доход?

