

Бонусная программа для сотрудников салонов монобренд - командная

Январь 2017

Кто участвует в программе

- Сотрудники сети Томато-Мобайл монобрендовых салонов:

**Бодья Теле2
Вавож Мегафон
Можга Теле2
Игра МТС
Игра МТС2**

**Маяковского Мегафон
Рынок Теле2
Автовокзал Теле2
Центр Теле2
Гагарина Теле2
Можга Мегафон
Игра Мегафон**

**Игра Теле2
Аврора Йота
Аврора Мегафон
Школьная Мегафон
Эльгрин Йота**



Цель новой программы

- Объединить сотрудников салонов для выполнения планов всей командой.
- Создать команду универсальных продавцов, нацеленных на *комплексные продажи*.



Вам понравится программа, ведь в ней есть такие огромные плюсы

- Сделка по результатам работы команды (каждый вносит вклад).
- Возможность каждому стать профессионалом, предоставляющим клиенту *комплексные решения*.
- В команде работают только сильные сотрудники.
- Саморегуляция в команде салона: ленивые и слабые естественным образом покинут команду.



Ну и главный плюс

- Нацеленность каждого члена команды на один результат - выполнение планов!



Из чего складывается зарплата

- **Оклад**
+
- **Сдельная оплата команды салона (СДкс)**
+
- **Оплата за рейтинг салона (Орс)**
+
- **Доп.премия(ДП)**



Что такое оклад

Оклад – это ставка за отработанные часы:

- 41 руб/час – для консультанта
- 45 руб/час – для специалиста
- 48 руб/час – для старшего специалиста

Почасовая оплата указана
без вычета НДФЛ



Что такое сделка

- Сделка – это оплата за продажи телефонов, аксессуаров, сим-карт и платных услуг всей команде.
- Не зависит от рейтинга.
- Прозрачна. Продажи команды за рабочий день делятся на всех участников (пропорционально отработанному времени каждым сотрудником в течение этого рабочего дня)
- Никаких корректировок в конце месяца.
- Состоит из количественных показателей.
- Отражается в 1С (расчет в режиме онлайн).

Параметры:		Период: 12.12.2016 - 12.12.2016						
Подразделение		Декабрь 16			12.12.2016			
Продавец новый	Количество	Средняя	Количество	Сумма	Зарплата	Количество	Сумма	Зарплата
Номенклатурная группа	тво	я	тво		а	тво		
Номенклатура	смен	зарплата						
Подразделение			14,000	28 578,00	1 106,92	14,000	28 578,00	1 106,92
ФИО сотрудника	1	675,32	11,000	9 398,00	675,32	11,000	9 398,00	675,32
аксессуары	1	118,72	3,000	848,00	118,72	3,000	848,00	118,72
Закаленное стекло 4,5"	1	34,86	1,000	249,00	34,86	1,000	249,00	34,86
Кабель AUX Пружина черный	1	35,00	1,000	250,00	35	1,000	250,00	35
Сумка футляр серии Elite Cason	1	48,86	1,000	349,00	48,86	1,000	349,00	48,86
аксессуары 10%	1	65,00	1,000	650,00	65	1,000	650,00	65
Карта памяти MICRO SD 16 Gb	1	65,00	1,000	650,00	65	1,000	650,00	65
платные услуги	1	100,00	1,000	200,00	100	1,000	200,00	100
Наклейка стекла на экран до 5	1	100,00	1,000	200,00	100	1,000	200,00	100
готовые телефоны	1	39,80	1,000	1 990,00	39,8	1,000	1 990,00	39,8
Fly TS112 White	1	39,80	1,000	1 990,00	39,8	1,000	1 990,00	39,8
телефоны операторов МТС	1	91,80	1,000	4 590,00	91,8	1,000	4 590,00	91,8
МТС Smart Race LTE Dual White	1	91,80	1,000	4 590,00	91,8	1,000	4 590,00	91,8
тяжелые тарифы 65 МТС	1	65,00	1,000	520,00	65	1,000	520,00	65
79124425149/SIM МТС "Коннект"	1	65,00	1,000	520,00	65	1,000	520,00	65
тяжелые тарифы 65 МТС Smart	1	195,00	3,000	600,00	195	3,000	600,00	195
79828289647/SIM МТС "Smart	1	65,00	1,000	200,00	65	1,000	200,00	65
79828368754/SIM МТС "Smart	1	65,00	1,000	200,00	65	1,000	200,00	65
79828368781/SIM МТС "Smart	1	65,00	1,000	200,00	65	1,000	200,00	65



Базовые ставки оплаты (если в чеке одна позиция проданного товара)

Наименование товара, услуги	Базовая ставка
Аксессуары по группам	
А – популярные, легко продаваемые аксессуары	8%
В – основная группа: аксессуары, пользующиеся стабильным спросом	12%
С – аксессуары с низкой ликвидностью	30%
Д – устаревшие аксессуары	50%
Телефоны по группам	
А- популярные телефоны	1%
В – основная группа: телефоны, пользующиеся стабильным спросом	1,5%
С – телефоны с низкой ликвидностью	2,5%
Операторские товары/услуги	
Сим тяжелый тариф	65 руб.
Сим легкий тариф	25 руб.
Замена сим все операторы	10 руб.
Сим карты Теле2 интернет магазин	25 руб.
Модемы и роутеры МТС, Билайн	100 руб.
Модемы и роутеры Мегафон	60 руб.
Модемы и роутеры Теле2	50 руб.

Комплексные продажи повышают сумму выплат по основным позициям в чеке



Дополнительные услуги

Платные услуги	40%
Страхование Благосостояние	10%

КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОДАЖИ увеличивают ваш доход.

Чем больше товаров в чеке, тем выше ставка оплаты за них!

% вознаграждения зависит от количества товаров в чеке, чем больше комплекс, тем больше вы получаете за каждый проданный товар				
Число товаров в чеке	1	2	3	4 и более
Группы товаров	% от выручки, в зависимости от количества товаров в чеке			
Аксессуары кат. А	8%	10%	12%	15%
Аксессуары кат.В	12%	15%	20%	25%
Аксессуары кат. С	30%	30%	30%	30%
Аксессуары кат. D	50%	50%	50%	50%
Платные услуги	40%	45%	50%	55%
Страховки	10%	15%	20%	30%
Телефоны кат. А	1,0%	1,2%	1,5%	2,0%
Телефоны кат. В	1,5%	1,7%	2,0%	2,5%
Телефоны кат. С	2,5%	2,7%	3,0%	4,0%
Модемы и роутеры МТС/Билайн/Мегафон/Теле2	100/100/60/50	100/100/60/50	100/100/60/50	100/100/60/50
Сим тяжелый/легкий тариф	65/25	65/25	65/25	65/25



Весь товар (кроме сим для замены) идет в расчет как позиция в чеке

СДкс

Расчет командной сделки (СДкс) для сотрудника салона

СДкс- Сдельная оплата команды салона (телефоны, аксессуары, сим-карты, оборудование сот.операторов, платные услуги, страховки, комплексные продажи)

Сделка рассчитывается пропорционально отработанному времени и кол-ву сотрудников, работающих в смене

Условия примера: за смену (рабочий день) 3 сотрудника продали:

телефоны на сумму 20 тыс. руб., аксессуары на сумму 10 тыс. руб., сим-карт тяжелый тариф -10 шт., платные услуги на сумму 2 тыс. руб.

Товары/ услуги	Пример 1: продажи по базовой ставке			Пример 2: продажи по базовой ставке + комплексные продажи (товары категории В, 4 позиции в чеке)			Пример 3: ВСЕ продажи комплексные (товары категории В, 4 позиции в чеке)				
	Продажи салона	Базовые ставки	Расчет СДкс по базовой ставке, руб.	Продажи салона	Ставки комплексных продаж	Расчет СДкс с учетом комплексных продаж, руб.	Продажи салона	Ставки комплексных продаж	Расчет СДкс с учетом комплексных продаж, руб.		
Телефоны	20 тыс. руб.	1,5%	300	6 тыс. руб.	1,5%	90	20 тыс. руб.	2,5%	500		
				14 тыс. руб.	2,5%	350					
Аксессуары	10 тыс. руб.	12%	1200	6 тыс. руб.	12%	720	10 тыс. руб.	25%	2500		
				4 тыс. руб.	25%	1000					
Сим карты тяжелый тариф	10 шт.	65 руб.	650	10 шт.	65 руб.	650	10 шт.	65 руб.	650		
Платные услуги	2 тыс. руб.	40%	800	1 тыс. руб.	40%	400	2 тыс. руб.	55%	1100		
				1 тыс. руб.	55%	550					
ИТОГО			2950	ИТОГО			3760	ИТОГО			4750
На 1* человека в команде			983				1254				1583

*Если количество часов неодинаковое, то расчет производится согласно отработанным часам



С комплексными продажами я могу заработать на **600 руб./день** больше при тех же объемах продаж!!!!

Оплата за рейтинг* салона (Орс)
 рассчитывается: $СДкс^* \%$ (согласно таблице).

Рейтинг салона	Период	% Орс		
		с 01.01.2017	с 01.02.2017	с 01.03.2017
Менее 70%		0	0	0
70 – 79,99%		10	0	0
80 – 89,99%		20	20	0
90 – 99,99%		50	50	50
100% и более		60	60	60



Расчет Рейтинга салона Теле 2 производится по следующей формуле:

Название плановых показателей	% выполнения плана (пример)	количество плановых показателей шт
Аксессуары А, В	110	1
Товары категории С и D	80	1
Телефоны А, В	95	1
Телефоны операторов	80	1
Платные услуги	85	1
Страхование	90	1
Мониторинг	80	1
Теле2 контракты	80	1
Теле2 3G	100	1
Теле2 фокус (например, региональный 18)	95	1
Теле2 MNP	100	1
Теле2 фокусное оборудование (модемы, роутеры, смартфоны теле2)	100	1
Теле2 смартфоны (все смартфоны)	100	1
Теле2 Up-Sale (учет продаж с 21 по 20 число; пример, с 21 июня по 20 июля)	100	1
Теле2 тестирование	100	1
Теле2 тайный покупатель/видеомониторинг	95	1
Тайный покупатель/видеомониторинг Тайный покупатель Томато-Мобайл	90	1
Конверсия	100	1
ИТОГО	1 680	18

Рейтинг
салона=



Сумма %
выполнения
планов всех
плановых
показателей)

Количество
плановых
показателей



Рейтинг
салона= $\frac{1680\%}{18} = 93\%$

Расчет Рейтинга салона Мегафон производится по следующей формуле:

Название плановых показателей	% выполнения плана (пример)	количество плановых показателей шт
Аксессуары категории А, В	110	1
Товары категории С и D	95	1
Телефоны категории А, В	95	1
Телефоны операторов	80	1
Платные услуги	85	1
Страхование	90	1
Мониторинг	80	1
Мегафон контракты	100	1
Мегафон все включено	100	1
Мегафон онлайн	95	1
Мегафон MNP	100	1
Мегафон опция к оборудованию	100	1
Мегафон модемы	100	1
Мегафон тестирование	100	1
Мегафон тайный покупатель	95	1
Тайный покупатель/видеомониторинг	90	1
Тайный покупатель Томато-Мобайл		
Конверсия	100	1
ИТОГО	1 615	17

Рейтинг
салона=



Сумма %
выполнения
планов всех
плановых
показателей)

Количество
плановых
показателей



Рейтинг
салона= $\frac{1615\%}{17} = 95\%$

Расчет Рейтинга салона МТС производится по следующей формуле:

Название плановых показателей	% выполнения плана (пример)	количество плановых показателей шт
Аксессуары категории А, В	110	1
Товары категории С и D	95	1
Телефоны категории А,В	95	1
Телефоны операторов	80	1
Платные услуги	85	1
Страхование	90	1
Мониторинг	80	1
Мтс контракты	100	1
Мтс смарт	100	1
Мтс модемы/роутеры	95	1
Мтс тайный покупатель	100	1
Тайный покупатель/видеомониторинг	100	1
Тайный покупатель Томато-Мобайл	100	1
Конверсия	100	1
ИТОГО	1 220	13

Рейтинг
салона=



МТС

Сумма %
выполнения
планов всех
плановых
показателей)

Количество
плановых
показателей



Рейтинг
салона=

1220%

13

=94%

Дополнительная премия(ДП) не влияет на премию за рейтинг и не ограничена!

- Платный ремонт(от суммы услуги, без стоимости запчастей) – **10%**
- Спутниковое ТВ от МТС (за договор)– **350 рублей**
- ТВ от Ростелеком (для салонов Теле2)- **100 рублей**
- НПФ – **500 рублей**



Рассмотрим пример:

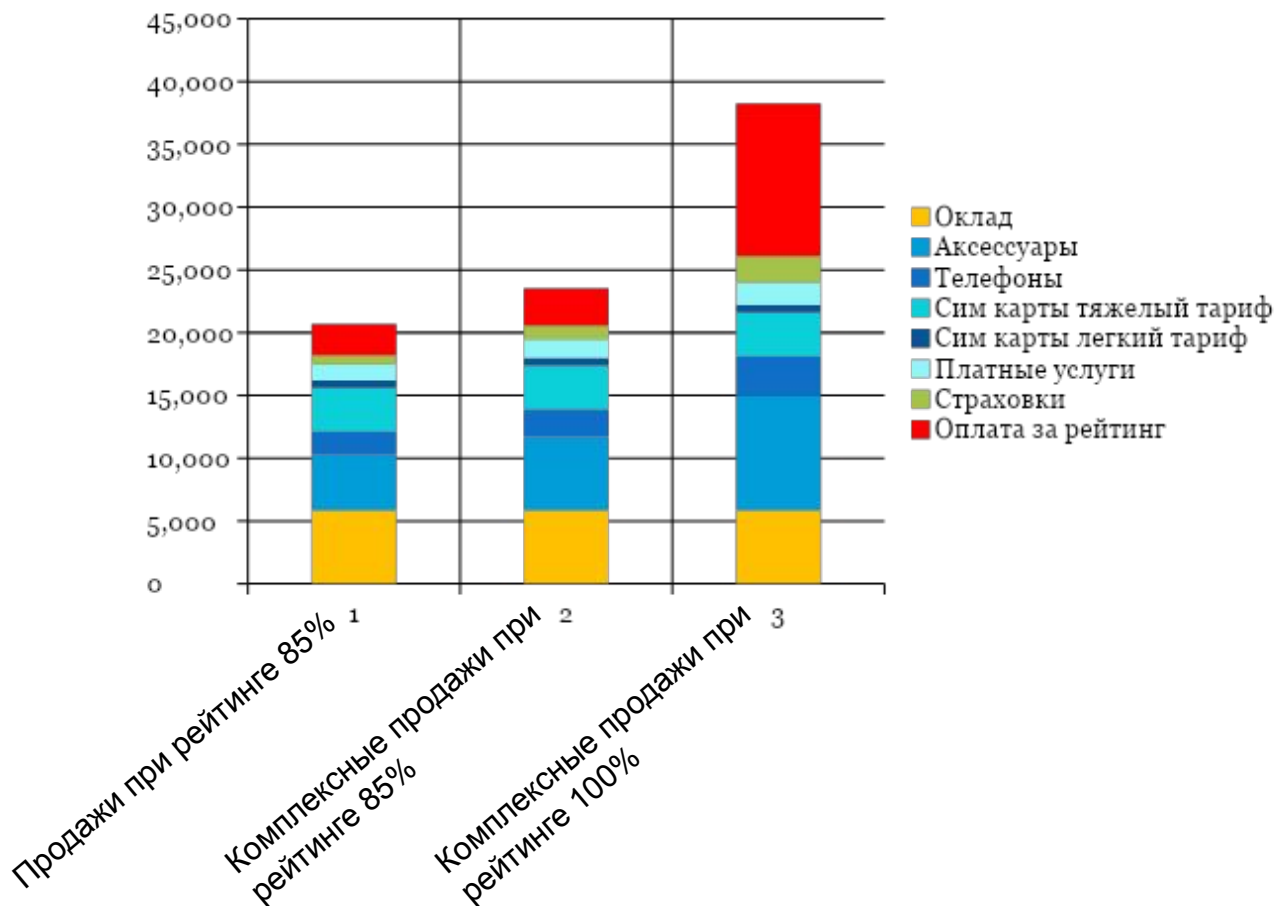
Специалисты (3 человека) в салоне отработали за месяц 450 часов(каждый по 150 часов) в салоне, где рейтинг составил 85% и их общие продажи составили:

	Пример 1: продажи по базовой ставке			Пример 2: продажи по базовой ставке + комплексные продажи (товары категории В, 4 позиции в чеке)			Пример 3: ВСЕ продажи комплексные (товары категории В, 4 позиции в чеке)				
Товары/услуги	Командные продажи салона за месяц	Базовые ставки	Расчет СДкс по базовой ставке, руб.	Командные продажи салона за месяц	Ставки комплексных продаж	Расчет СДкс с учетом комплексных продаж, руб.	Командные продажи салона за месяц	Ставки комплексных продаж	Расчет СДкс с учетом комплексных продаж, руб.		
Телефоны	370 тыс. руб.	1,5%	5 550	259 тыс. руб. 111 тыс. руб.	1,5% 2,5%	3 885 2 775	370 тыс. руб.	2,5%	9 250		
Аксессуары	110 тыс. руб.	12%	13 200	77 тыс. руб. 33 тыс. руб.	12% 25%	9 240 8 250					
Сим карты тяжелый тариф	160 шт.	65 руб.	10 400	160 шт.	65 руб.	10 400	160 шт.	65 руб.	10 400		
Сим карты легкий тариф	70 шт.	25 руб.	1 750	70 шт.	25 руб.	1 750	70 шт.	25 руб.	1 750		
Платные услуги	10 тыс. руб.	40%	4 000	7 тыс. руб. 3 тыс. руб.	40% 55%	2 800 1 650	10 тыс. руб.	55%	5 500		
Страховки	21 тыс. руб.	10%	2 100	14,7 тыс. руб. 6,3 тыс. руб.	10% 30%	1 470 1 890					
ИТОГО СДкс			37 000	ИТОГО СДкс			44 110	ИТОГО СДкс			60 700
На 1* человека в команде			12 333				14 700				
Оплата за рейтинг 85% $12\ 333 * 20\% =$			2 467	$14\ 700 * 20\% =$			2 940	$20\ 233 * 60\% =$			12 140
150 часов*45 руб./час-НДФЛ 13%			5 873	ОКЛАД			5 873				5 873
ИТОГО заработная плата 1 сотрудника			20 673				23 513				38 246

*При условии, что у сотрудников в течение месяца совпадают графики работы и количество рабочих часов. Если количество часов неодинаковое, то расчет производится согласно отработанным часам



Насколько же повысят ваш доход комплексные продажи?



Вместо заключения

- Таким образом, чем больше вы продаете, тем выше ваша сделка.
- Помните, что комплексное решение – это выгода для клиента, а комплексная продажа – это выгода для продавца. Давайте стремиться к взаимовыгодному сотрудничеству.
- И не нужно забывать о выполнении планов салона и рейтинге, т.к. чем выше рейтинг, тем выше ваша премия.



Спасибо за внимание!
Желаем всем нам отличных
продаж!



Вопросы для самоконтроля:

1. Какова цель новой бонусной программы?
2. Из чего складывается твоя заработная плата?
3. Какую сумму зарабатывает в час специалист салона связи без сделки?
4. Каков % сделки за продажу аксессуара категории А, если в чеке 1 позиция? 4 позиции?
5. Каков % сделки за аксессуар категории D, если в чеке 1 позиция? 4 позиции?
6. Что выгоднее: продать один товар или несколько товаров при комплексной продаже?

Если ты не смог ответить на эти вопросы – попроси твоего УГС помочь разобраться тебе

Если все равно остались вопросы, звони в отдел персонала!