

# 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
<b>Аксессуары по группам</b>	
<b>А – популярные, легко продаваемые аксессуары</b>	<b>8%</b>
<b>В – основная группа: аксессуары, пользующиеся стабильным спросом</b>	<b>12%</b>
С – аксессуары с низкой ликвидностью	30%
Д – устаревшие аксессуары	50%
<b>Телефоны по группам</b>	
<b>А- популярные телефоны</b>	<b>1%</b>
<b>В – основная группа: телефоны, пользующиеся стабильным спросом</b>	<b>1,5%</b>
<b>С – телефоны с низкой ликвидностью</b>	<b>2,5%</b>
<b>Операторские товары/услуги</b>	
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

<b>Платные услуги</b>	<b>40%</b>
<b>Страхование Благосостояние</b>	<b>10%</b>

# 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

# 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	<b>20 тыс. руб.</b>	<b>2,5%</b>	<b>500</b>		
				<b>14 тыс. руб.</b>	<b>2,5%</b>	<b>350</b>					
Аксессуары	10 тыс. руб.	12%	1200	6 тыс. руб.	12%	720	<b>10 тыс. руб.</b>	<b>25%</b>	<b>2500</b>		
				<b>4 тыс. руб.</b>	<b>25%</b>	<b>1000</b>					
Сим карты тяжелый тариф	10 шт.	65 руб.	650	10 шт.	65 руб.	650	<b>10 шт.</b>	<b>65 руб.</b>	<b>650</b>		
Платные услуги	2 тыс. руб.	40%	800	1 тыс. руб.	40%	400	<b>2 тыс. руб.</b>	<b>55%</b>	<b>1100</b>		
				<b>1 тыс. руб.</b>	<b>55%</b>	<b>550</b>					
<b>ИТОГО</b>			<b>2950</b>	<b>ИТОГО</b>			<b>3760</b>	<b>ИТОГО</b>			<b>4750</b>
<b>На 1* человека в команде</b>			<b>983</b>				<b>1254</b>				<b>1583</b>

\*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
<b>ИТОГО</b>	<b>1 680</b>	<b>18</b>

Рейтинг  
салона=

**TELE2**

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
<b>ИТОГО</b>	<b>1 615</b>	<b>17</b>

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
<b>ИТОГО</b>	<b>1 220</b>	<b>13</b>

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:

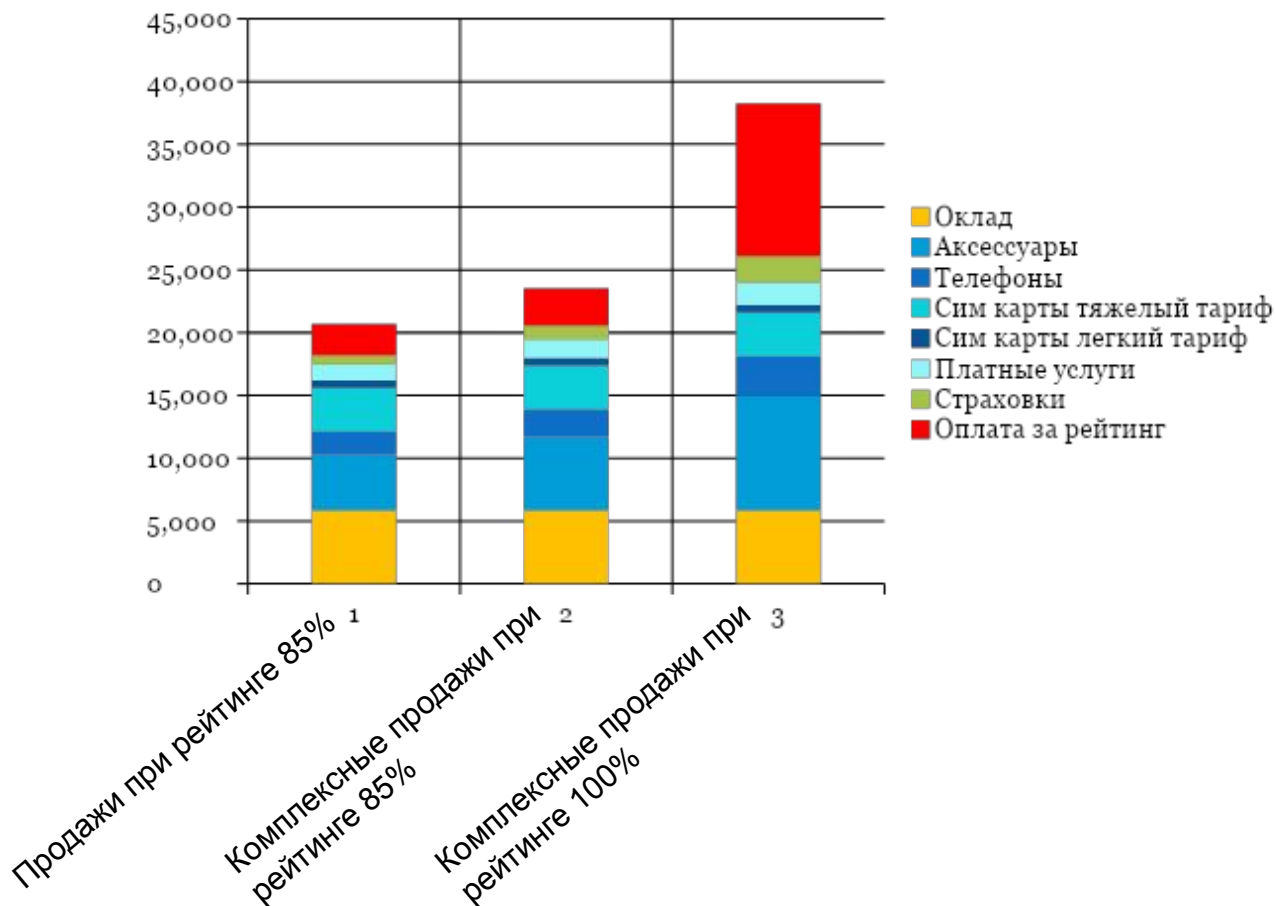
Специалисты (3 человека) в салоне отработали за месяц 450 часов(каждый по 150 часов) в салоне, где рейтинг составил 85% и их общие продажи составили:

	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. <b>111 тыс. руб.</b>	1,5% <b>2,5%</b>	3 885 <b>2 775</b>	<b>370 тыс. руб.</b>	<b>2,5%</b>	<b>9 250</b>		
Аксессуары	110 тыс. руб.	12%	13 200	77 тыс. руб. <b>33 тыс. руб.</b>	12% <b>25%</b>	9 240 <b>8 250</b>					
Сим карты тяжелый тариф	160 шт.	65 руб.	10 400	160 шт.	65 руб.	10 400	<b>160 шт.</b>	<b>65 руб.</b>	<b>10 400</b>		
Сим карты легкий тариф	70 шт.	25 руб.	1 750	70 шт.	25 руб.	1 750	<b>70 шт.</b>	<b>25 руб.</b>	<b>1 750</b>		
Платные услуги	10 тыс. руб.	40%	4 000	7 тыс. руб. <b>3 тыс. руб.</b>	40% <b>55%</b>	2 800 <b>1 650</b>	<b>10 тыс. руб.</b>	<b>55%</b>	<b>5 500</b>		
Страховки	21 тыс. руб.	10%	2 100	14,7 тыс. руб. <b>6,3 тыс. руб.</b>	10% <b>30%</b>	1 470 <b>1 890</b>					
<b>ИТОГО СДкс</b>			<b>37 000</b>	<b>ИТОГО СДкс</b>			<b>44 110</b>	<b>ИТОГО СДкс</b>			<b>60 700</b>
<b>На 1* человека в команде</b>			<b>12 333</b>				<b>14 700</b>				<b>20 233</b>
Оплата за рейтинг 85% $12\ 333 * 20\% =$			<b>2 467</b>	$14\ 700 * 20\% =$			<b>2 940</b>	$20\ 233 * 60\% =$			<b>12 140</b>
150 часов*45 руб./час-НДФЛ 13%			<b>5 873</b>	<b>ОКЛАД</b>			<b>5 873</b>				<b>5 873</b>
<b>ИТОГО заработная плата 1 сотрудника</b>			<b>20 673</b>				<b>23 513</b>				<b>38 246</b>

\*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!