

Мотивация руководителя

Бонусная корзина:

- KPI №1 – GROSS ADDS SIM VOICE по службе
- KPI №2 – REVENUE дополнительных сервисов и услуг по службе
(плюс учитывается снижение размера скидки у клиента)
- KPI №3 Net прирост абонентской базы по региону
- KPI №4 – FIXED LINES по службе
- Дополнительные возможности для бонуса

KPI №1: GROSS ADDS SIM VOICE

Уровень выполнения плана по голосу по службе	Бонус Регион	Бонус Минск	Выполнение плана по региону
1 уровень от 70%	20%	10%	
2 уровень от 80%	30%	20%	
3 уровень от 90%	40%	30%	
4 уровень от 95%	50%	40%	
5 уровень от 100%	60%	50%	+10%
6 уровень от 105%	70%	60%	
7 уровень от 110%	80%	70%	

KPI №2: REVENUE дополнительных сервисов и услуг

Минск и Минская область	Гомель, Гродно, Могилев	Брест/Витебск	размер бонуса
8 800- 14 300	5 000-7 000	2 201- 3 300	5%
14 301 – 18 700	7 001-10 000	3 301- 4 500	10%
18 701 - 22 000	10 001-13 000	4 501-5 200	15%
22 001 - 24 500	13 001-16 000	5 201-6 200	20%
24 501 - 26 500	16 001-18 000	6 201-6 800	30%
26 501 и выше	18 001 и выше	6 801-и выше	35%

Продажа телефонных аппаратов при сохранении доли продаж в интернет магазине
Каждые 5000 – 5%

KPI №3 Net прирост абонентской базы по региону

Для мотивации удержания переданных клиентов, а также поддержания баланса базы в регионе для развития клиентов. Оценивается база региона

Минск		Гомельская, Гродненская, Брестская, Минская, Могилевская обл. Витебск	
-2% и более	-15%	-2% и более	-15%
От -1,99% до -1%	-10%	От -1,99% до -1%	-10%
От -0,99% до -0,5%	-5%	От -0,99% до -0,5%	-5%
От -0,49% до 0%	-3%	От -0,49% до 0%	-3%
От 0,01% до 0,5%	10%	От 0,01% до 0,25%	20%
От 0,51% до 1%	25%	От 0,25% до 0,5%	30%
От 1,01% до 1,5%	40%	0,51% - 1%	40%
Свыше 1,51 %	50%	Свыше 1%	50%

KPI №4: FIXED LINES

Минск		Гомель		Витебск, Могилев, Гродно		Брест	
Число линий	размер бонуса	Число линий	размер бонуса	Число линий	размер бонуса	Число линий	размер бонуса
до плана	0,4%	до плана	0,7%	до плана	2,50%	до плана	5,00%
75	0,6%	40	1,00%	12	3,30%	3	7,00%
85	0,7%	45	1,25%	15	3,50%	5	8,00%

Розовая граница – план по фиксе.

В случае изменения плана цифры в этой границе могут быть изменены на цифру плана

Дополнительные возможности

- Продажа телефонов (при плане – отдельная шкала) – дополнительная мотивация со своей шкалой
- Разовые контракты до 10% в зависимости от размера (контракты от 100SIM)
- Массовый уход на SIP (может считаться отдельно в net региона) – от 100 голосовых SIM
- Крупный клиент конкурента (без демпинга, на стандартные предложения). Новый для нас до 10% (по отдельному представлению и описанию) от 50 SIM
- Также могут приниматься во внимание **конкретные** предложения на развитие клиентов, новые подходы к выстраиванию конвергентной команды, работы с клиентами, которые принесут увеличение доходности по клиентской базе в будущем.