

МОТИВАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА

Казань

ОКЛАДНАЯ ЧАСТЬ

25 000 рублей

12 500
аванс

12 500
зарплата

ЗАДАЧИ НА ПРЕМИАЛЬНУЮ ЧАСТЬ

- 1) Сработанные точки:
- Считаем среднее кол-во сработанных точек и высчитываем кэф (например план 60 тт, при результате в 70 коэффициент в итог 1,16.
- 2) Новые клиенты:
- Например 5 новых клиентов, дают коэффициент 1, при 7 открытых тт кэф в итоговый – 1,4
- Или же за каждого нового клиента премия 500 р.

ЗАДАЧИ НА ПРЕМИАЛЬНУЮ ЧАСТЬ

- 3) Ключевые задачи:
 - Например встать в определенную сеть или в продуктовую сеть.
- 4) Показатели по новинкам или другой категории:
 - Например Обеды 20 клиентов из 50 берут обеды, задача 10-ти клиентам поставить обеды, т е чтобы итоговая сумма была 30.
 - Как пример было поставлено 12-ти клиентам, в итог идёт 1,2.

ЗАДАЧИ НА ПРЕМИАЛЬНУЮ ЧАСТЬ

- 5) Объём
- Ставится объём, который надо выполнить. Например План 500 000 р. по НН при выполнении 550 000 р. В кэф идёт 1,1
- **Итоговый расчёт:**
 - Происходит подсчёт общего коэффициента, суммируются все показатели, выводится среднее значение, умножается на оклад и получается итоговая сумма.
 - При выполнении ключевой задачи к финальной сумме прибавляется 5000 р.

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ И ВЫПЛАТА ПРЕМИИ

- На некоторые месяцы будут 1-2 ключевые задачи, при выполнении которых будет выплачена премия в размере 5 000 р.
- Финальная сумма фиксируется менеджером по работе с дистрибьюторами, защищается у директора по продажам, и после, выплачивается на карту регионального менеджера до 7 числа каждого месяца вместе с ГСМ.
- ГСМ 350 р. в день, телефон - 500 р.

РАСПОРЯДОК ДНЯ

- Понедельник- Пятница: Работа в Торговых точках, получение заказов, формирование заказов в программе 1бит, выкладка товара, переговоры по доминирующему дисплею, анализ конкурентов, переговоры о расширении ассортимента и новинках. Обязательно фотоотчёт торговой точки, сделать отметку о своей геолокации.

-