

TELE2

**Мотивация
сотрудников
Салонов Теле2 с 1
апреля 2020 года.**

Доход сотрудников салонов Теле 2 состоит из 3-х частей:

1. Оклад – зависит от количества отработанных дней и выплачивается вне зависимости от выполнения плановых показателей.
2. Фиксированный бонус – состоит из 4-х частей и выплачивается каждому сотруднику при выполнении салоном определенных показателей.
3. Личный бонус – зависит от личных продаж сотрудника и выполнения его личных целей. Выполнение личных планов сотрудников считается на основе продаж в 1С **(для сим-карт обязательным условием является регистрация ее в вебдилере и активация).**

ВАЖНО!

При не выполнении плана по выручке за страхование (менее 100%) фиксированный и личный бонус снижаются на 25%.

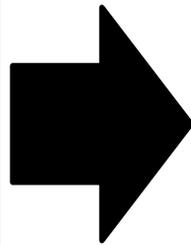
При не выполнении плана по выручке за дополнительные услуги (менее 100%) фиксированный и личный бонус снижаются на 25%.

Личный бонус

Подключение сим-карт

Бонус за сим-карту зависит от проданного тарифа.

Выплачивается если выполнен план по активным абонентам.



Выполнение плана

Меньше 100%



0

От 100% до 110%



1

Больше 110%



1,2

Коэффициент к премии

Тариф	Вознаграждение
Мой Tele2, Социальный	50 руб
Мой Разговор	70 руб
Мой онлайн	80 руб
Интернет для устройств, Интернет для вещей	50 руб
Планшет онлайн	50 руб
Премиум, Мой Безлимит, Мой онлайн +	100 руб
Классический и прочие	0 руб

В расчетном листе премия сотрудника за продажи сим-карт отображается в следующем разделе:

Сим-карты					
план	факт	%	Премия	Кэф-т	К выплате
80	122	138.75%	7 380 Р	1.2	8 856 Р
80	28	35.00%	2 140 Р	0.0	0 Р
80	87	108.75%	6 010 Р	1.0	6 010 Р

Личный план сотрудника

Фактическое количество проданных сотрудником сим-карт

Выполнение личного плана в %

Премия за проданные сим-карты без учета поправочных коэффициентов

Поправочный коэффициент применяемый к личной премии сотрудника

Итоговая премия сотрудника выплачиваемая за сим-карты

Личный бонус

Продажи телефонов

Производитель	Премия
BQ, Joy`s, Maxvi, Inoi, Itel, Tele2, Tecno	3%
Fly, Mixromax, Alcatel, ZTE, Meizu, Xiaomi	2%
Прочие	1%

Выполнение плана

Меньше 60%
От 60% до 70%
От 70% до 80%
От 80% до 90%
От 90% до 100%
От 100% до 110%
Больше 110%



Коэффициент к премии

0
0,6
0,7
0,8
0,9
1
1,2

При выполнении магазином плана по объему кредитования к премии сотрудника применяется повышающий коэффициент 1,1.

В расчетном листе премия сотрудника за продажи телефонов отображается в следующем разделе:

Телефоны						
план	факт	%	Премия	Козф-т	К выплате	
65 833	64 160	97.47%	1 431 Р	0.9	1 288 Р	
65 834	28 409	43.14%	852 Р	0.0	0 Р	
65 833	36 710	55.77%	1 101 Р	0.0	0 Р	
690	690	100.00%	21 Р	1.0	21 Р	

Личный план сотрудника

Сумма проданных сотрудником телефонов

Выполнение личного плана в %

Премия за проданные телефоны без учета поправочного коэффициента

Поправочный коэффициент применяемый к личной премии сотрудника

Итоговая премия сотрудника выплачиваемая за продажи телефонов

Продажи аксессуаров

Бонус за продажу составляет 10% от стоимости проданного аксессуара

Выполнение плана

- Меньше 60%**
- От 60% до 70%**
- От 70% до 80%**
- От 80% до 90%**
- От 90% до 100%**
- От 100% до 110%**
- Больше 110%**



Коэффициент к премии

- 0**
- 0,6**
- 0,7**
- 0,8**
- 0,9**
- 1**
- 1,2**

В расчетном листе премия сотрудника за продажи аксессуаров отображается в следующем разделе:

Аксессуары						
е	план	факт	%	Премия	Кэф-т	К выплате
Р	16 000	19 070	119.19%	1 907 Р	1.2	2 288 Р
Р	16 000	5 310	33.19%	531 Р	0.0	0 Р
Р	16 000	9 880	61.75%	988 Р	0.6	593 Р
Р	4 230	4 230	100.00%	423 Р	1.0	423 Р

Личный план сотрудника

Поправочный коэффициент применяемый к личной премии сотрудника

Сумма проданных сотрудником аксессуаров

Выполнение личного плана в %

Премия за проданные аксессуары без учета поправочных коэффициентов

Итоговая премия сотрудника выплачиваемая за продажи аксессуаров

Продажи услуг (настройка , наклейка стекла и тд)

Бонус за
предоставлен
ие услуги



50%
ОТ СТОИМОСТИ
услуги

Корректирующих
коэффициентов
нет.

**ВАЖНО! При не выполнении личного плана к премии сотрудника
применяется коэффициент 0,25;**

В расчетном листе премия сотрудника за продажи услуг
отображается в следующем разделе:

Услуги				
я	план	факт	%	Премия
Р	2 167	3 288	151.75%	1 644 Р
Р	2 167	299	13.80%	150 Р
Р	2 167	598	27.60%	299 Р
Р	299	299	100.00%	150 Р

Личный план
сотрудника

Сумма
проданных
сотрудником
услуг

Выполнение
личного плана
в %

Итоговая премия
сотрудника
выплачиваемая за
продажи услуг

Продажи страховок

Бонус за
продажу
страховки



10%
от стоимости
услуги

Корректирующие
коэффициентов
нет.

ВАЖНО! При не выполнении личного плана к премии сотрудника применяются коэффициент 0,25;

В расчетном листе премия сотрудника за продажи страховок отображается в следующем разделе:

Страховки				
№	план	факт	%	Премия
Р	4 621	4 621	100.00%	924 Р
Р	1	1	100.00%	0 Р
Р	4 621	4 621	100.00%	924 Р
Р	1	1	100.00%	0 Р
Р	9 386	9 386	100.00%	0 Р

Личный план
сотрудника

Сумма
проданных
сотрудником
страховок

Выполнение
личного плана
в %

Итоговая премия
сотрудника
выплачиваемая за
продажи страховок

Фиксированный бонус

Выплачивается каждому сотруднику при выполнении **салонам** определенных показателей. Состоит из 4-х частей.

1. Продажи сим-карт

На получение бонуса «Продажи сим-карт» влияют 3 показателя:

1. Общее выполнение плана по сим-картам – должно быть выполнено на 100%.
2. Выполнение плана по bundle - должно быть выполнено на 100%.
3. 9D – % по «молчащим» абонентам не должен превышать установленного планом показателя.

При выполнении всех 3-х показателей **каждый сотрудник салона** получает фиксированный бонус в размере **1000 рублей**.

2. Страхование и ESET

При выполнении показателя салоном на 100% каждый сотрудник салона получает фиксированный бонус в размере 1000 рублей.

Для выполнения показателя на 100% план должен быть выполнен:

- **Страхование – не менее 95%**
- **ESET – не менее 100%**

3. Финансовые сервисы

Финансовые сервисы состоят из 2-х показателей:

- Денежные переводы (оборот по денежным переводам, погашению кредитов, пополнению банковских карт).
- Кредитные карты/карты рассрочки

*Для выполнения показателя **САЛОНА** на 100% план должен быть выполнен:*

- *Денежные переводы – не менее 95%*
- *Карты рассрочки – не менее 100%*

*В случае выполнения показателя на 100% **каждый сотрудник салона** получает бонус в размере 1000 рублей.*

4. Оборот по смартфонам и кредиты

- **Оборот по смартфонам** – объем продаж смартфонов на **ТТ** за отчетный месяц
- **Кредиты** – сумма продаж товаров проданных в кредит на **ТТ** за отчетный месяц

Для выполнения показателя САЛОНА на 100% план должен быть выполнен:

- **Оборот по смартфонам** – не менее 95%
- **Кредиты** – не менее 100%

В случае выполнения показателя на 100% каждый сотрудник салона получает бонус в размере 1000 рублей.

5. VMR

VMR – оценка качества работы сотрудника на основании видеомониторинга. По каждому **САЛОНУ** в месяц проводится не менее 3-х оценок. По результатам видеомониторинга составляется анкета высылаемая на ТТ. **Для выполнения показателя на 100% средняя оценка салона за месяц должна составлять не менее 85%.**

В случае выполнения показателя на 100% каждый сотрудник салона получает бонус в размере 1000 рублей.

В случае НЕ выполнения показателя более чем на 75% каждый сотрудник салона получает вычет в размере 1000 рублей.

6. Ростелеком

В план включены все продукты «Ростелеком», сервис «Wink» учитывается (**1 Wink =1у.е.**) с коэффициентами :

12 мес.=0,5;

6 мес.=0,25;

3 мес.=0,125.

План выставляется в у.е.

За подключение интернета, **или** телевидения **или** видеонаблюдения **или** продажи камеры Ростелеком начисляется

5 у.е.

В случае выполнения показателя на 100% каждый сотрудник салона получает бонус в размере 1000 рублей.

7. UpSale

UpSale – продажа абоненты дополнительных услуг из окна спецпредложений в web dealer.

Для выполнения показателя на 100% выполнение плана по UpSale должно составлять не менее 90%.

В случае выполнения показателя на 100% каждый сотрудник салона получает бонус в размере 1000 рублей.

7. Подписочные сервисы (кроме wink)

В план включены следующие продукты:

	Наименование Промо-кода и срок его действия	Ст-ть промо-кода
ОККО	Пакет «Оптимум» на 3 месяца онлайн-кинотеатра ОККО	990 р
	Пакет «Оптимум» на 6 месяцев онлайн-кинотеатра ОК	1990 р
	Пакет «Оптимум» на 12 месяцев онлайн-кинотеатра ОККО	3990 р
Яндекс +	Подписка Яндекс.Плюс на 3 месяца	500 р
	Подписка Яндекс.Плюс на 6 месяцев	1000 р
	Подписка Яндекс.Плюс на 12 месяцев	1690 р
PlayKey	Подписка на сервис PlayKey на 1 час игры (stand alone)	80 р
	Подписка на сервис PlayKey на 5 часов игры (stand alone)	360 р
	Подписка на сервис PlayKey на 10 часов игры (stand alone)	670 р
Правок ард	«Ваш юрист» Старт 3 месяца	300 р
	«Ваш юрист» Стандарт 3 месяца	700 р
	«Ваш юрист» Базовый 6 месяцев	900 р
	«Ваш юрист» Оптимальный 12 месяцев	1500 р
	«Ваш юрист» Расширенный 12 месяцев, услуга по оказанию юр. помощи	1900 р
	«Ваш юрист» Максимальный 12 месяцев	2900 р
	Налоговый вычет «Социальный» Под ключ 24 месяца	1500 р
	Налоговый вычет «Инвестиционный» Под ключ 24 месяца	4000 р
	Налоговый вычет «Имущественный» Под ключ 24 месяца	5000 р
Мелико В Спорт	Меликов Спорт Разовая тренировка	400 р
	Меликов Спорт Пакет из 12-и тренировок	4000 р
Служба добрых дел	Служба добрых дел -годовое обслуживание (1 год для 1 устройства)	2490 р
	Служба добрых дел -подписка на 6 месяцев (6 месяцев для 1 устройства)	1590 р
	Служба добрых дел -подписка на 3 месяца (3 месяца для 1 устройства)	1190 р
	Служба добрых дел -разовое обращение (разовая услуга для 1 устройства)	990 р
	Служба добрых дел -установка и настройка пакета программ (разовая услуга для 1 устройства)	990 р
Яндекс Звонки	Пакет на 1 месяц, в котором 2 консультации на выбор	690 р
	Пакет на 3 месяца, в котором 4 консультации на выбор	1299 р
	Пакет на 6 месяцев, в котором 8 консультации на выбор	2399 р

В случае выполнения показателя на 100% каждый сотрудник салона получает бонус в размере 500

8. MNP

- 1) При выполнении плана по MNP от 90% до 100% сотрудник по совершенной портации получает 100 рублей за каждую сим.
- 2) При выполнении плана по MNP от 100% до 110% сотрудник по совершенной портации получает 180 рублей за каждую сим.
- 3) При выполнении плана по MNP от 110% сотрудник по совершенной портации получает 230 рублей за каждую сим.

В случае не выполнения показателя на 90% премиальная часть каждого сотрудника уменьшается на 1000 рублей.

9. Результаты тестирования (LMS)

Ежемесячно каждому сотруднику назначается тестирования. Минимальный допустимый порог прохождения тестирования – 85%. Если средний результат тестирования всех сотрудников ТТ составляет не менее 85% показатель считается выполненным на 100%.

В случае не выполнения показателя на 100% премиальная часть **каждого сотрудника и управляющего** уменьшается на 1000 рублей.

10. Черный список

Если ТТ по итогам работы месяца попадает в «черный список» премиальная часть каждого сотрудника уменьшается на 500 рублей.

Поле	Подсчет	Описание.
Наличие продаж	Отсутствуют продажи по работающим ТТ.	Учет в RMS не ведется на ТТ.
Продажа Аксессуаров	Продажа любых товаров кроме Tele2 и Сотовых телефонов, более 3 шт.	Отсутствие продаж аксессуаров в салонах, говорит о том, что показываются только продажи товаров влияющие на КРІ.
Кредитование	У партнера запущен сервис POS кредитования. Есть интеграционный код брокера для 1С. Есть аккредитация ТТ в 4х банках. Есть план по кредитной выручке	Нет фактически выданных кредитов за отчетный период, т.е. факт кредитной выручки 0 руб.
Продажи последних 3 дней больше 25%	Для ТТ отработавших более 20 дней в месяце, если фактические продажи последних 3 дней составят больше 25% от выставленного плана	Касается плана по смартфонам в руб.

Снижение премиальной части

Премиальная часть сотрудника может быть снижена при совершении им следующих нарушений.

Нарушение	Размер снижения премии (руб.)
Опоздание на работу до 10 минут	100
опоздание на работу свыше 10 минут	200
Несоответствие сотрудника фирменному стилю Теле2	100
ценник на товаре с недостоверной ценой, либо отсутствие ценник	50 (всем сотрудникам, находящимся в магазине за каждый ценник)
не убранная подставка от телефона	50 (всем сотрудникам, находящимся в магазине за каждую подставку)
использование товара в личных целях	1 000 + приобретение товара по розничной цене
использование телефонии и Интернета в личных целях	1 000 + оплата использованных услуг связи за месяц
необоснованный не подход к покупателю	300
отказ клиенту в оформлении кредита по необъективным причинам(боязнь, лень, просто нежелание оформлять)	1000
использование мобильного телефона в торговом зале в личных целях, разговоры по личному телефону в присутствии покупателя (включая фразы «я перезвоню»), включенный звук на личном телефоне	100
присутствие посторонних более 5 минут (друзей, знакомых, сотрудников, не работающих в этот	100

Снижение премиальной части

Нарушение	Размер снижения премии (руб.)
Невыполнение конкретно поставленной задачи непосредственным руководителем без веской причины	500
несвоевременное или некорректное предоставление отчетов старшими сотрудниками отделов	300
Не отправка, не своевременная отправка, отправка не корректных бланков договоров операторов связи	100 за каждый бланк
нарушение правил передачи товара в другие отделы или отдел ремонта (не заполнение бланка передачи, неполная комплектация телефона, отсутствие гарантийного талона)	100
продажа контракта оператора сотовой связи без документа клиента	В размере штрафа полученного от оператора
Продажа товара или услуги без выдачи чека покупателю	В размере стоимости проданного товара/услуги
Получение менее 90% по анкете видеомониторинга	100 за каждую анкету
Нарушение кассовой дисциплины	100
конфликт и выяснение отношений с коллегами на рабочем месте	500
нарушение условий рекламных акций и условий их проведения (информирование покупателя, подробное описание акции, выдача рекламных материалов)	100