

Мотивация и аттестация продавца в магазине Франчайзи

Учебный центр, август 2019

Из чего складывается твоя зарплата?



Заработная плата =

оклад

+

премия



Оклад

СТАЖЁР
15 000
РУБЛЕЙ

ПРОДАВЕЦ
8 000
РУБЛЕЙ

Премия

складывается из продаж:

Основной товар

Услуги

+

Экспресс
Сервис

Аксессуары

Ежемесячные планы

На каждого продавца ежемесячно выставляется два плана:

План по
товарообороту,
в рублях.

План по СТМ,
в рублях.

Корректирующие коэффициенты

Существует два корректирующих коэффициента – **Ккор1**, **Ккор2**.

Применяется по отношению к премии продавца по результатам выполнения планов:

Ккор1 – выполнение плана по СТМ;

Ккор2 – выполнение плана по товарообороту.

Выполнение плана	Менее 85%	85-94%	95% и более
Ккор1	0,8	0,9	1
Ккор2	0,8	0,9	1

Мотивация

Пример расчета индивидуальной премии с применением корректирующих коэффициентов

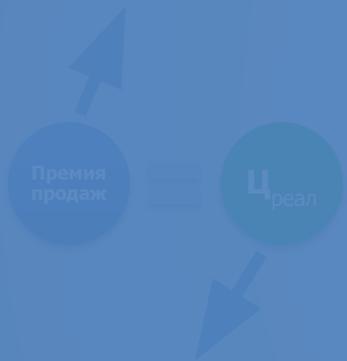
Продавец	Товарооборот			Ккор1	СТМ			Ккор2	Премия до учёта корр. коэффициентов	Расчёт премии	Итоговая премия
	План	Факт	% выполнения		План	Факт	% выполнения				
Иванов	1 000 000 рублей	1 000 000 рублей	100%	1	100 000 рублей	120 000 рублей	120%	1	44 000 рублей	44 000 рублей*1*1 =	44 000 рублей
Петров	1 000 000 рублей	1 000 000 рублей	100%	1	100 000 рублей	80 000 рублей	80%	0,8	37 000 рублей	37 000 рублей*1*0,8 =	29 600 рублей
Сидоров	1 000 000 рублей	900 000 рублей	90%	0,9	100 000 рублей	75 000 рублей	75%	0,8	29 000 рублей	29 000 рублей*0,9*0,8 =	20 880 рублей

Выполнение планов	Менее 85%	85-94%	95% и более
Ккор1	0,8	0,9	1
Ккор2			

Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С

Премия от продажи



Цена реализации

Постоянный коэффициент



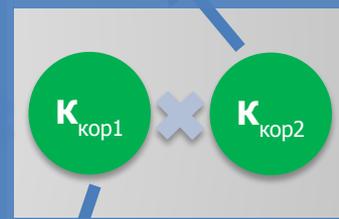
Коэффициент франчайзи

Корректирующие коэффициенты $K_{кор1}$ и $K_{кор2}$ применяются по итогу месяца

Коэффициент трудоемкости

Коэффициент категории

Корректирующий коэффициент 1



ВАЖНО!

На премию за продажу **Экспресс Сервиса**
коэффициент коррекции
НЕ действует!

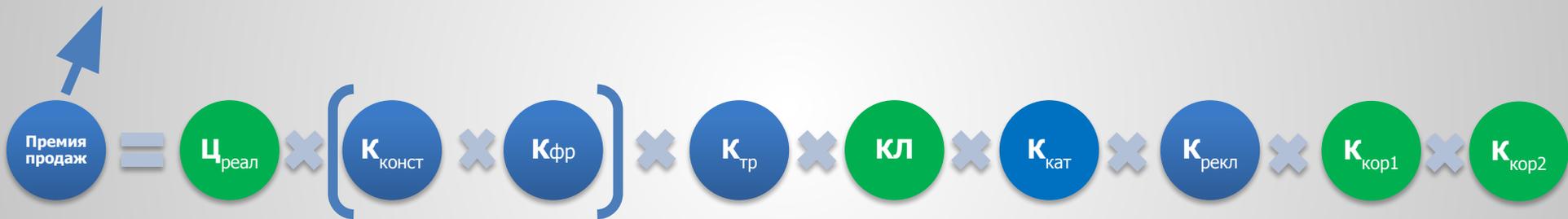
Вы получаете ПОЛНУЮ премию!



Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С

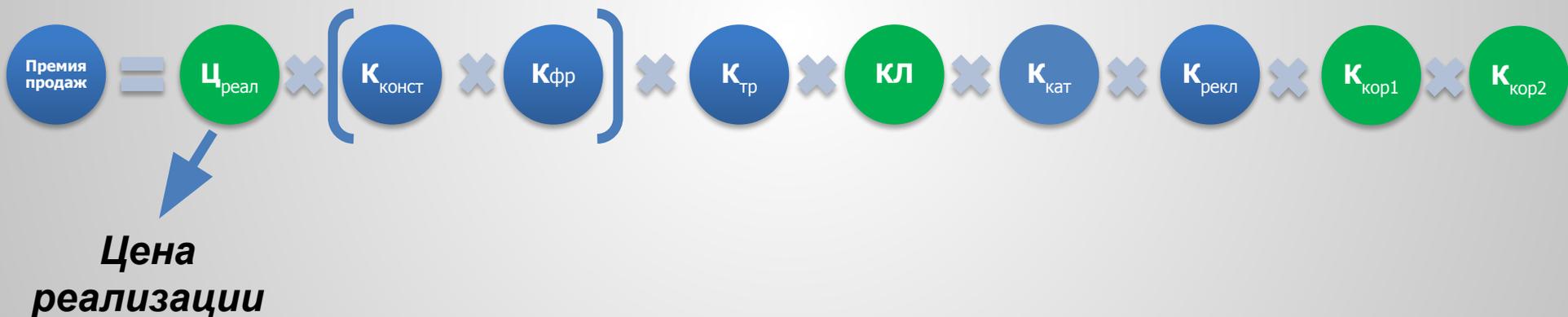
Премия от
продажи



Премия от продажи – сумма, которую я зарабатываю.

Мотивация

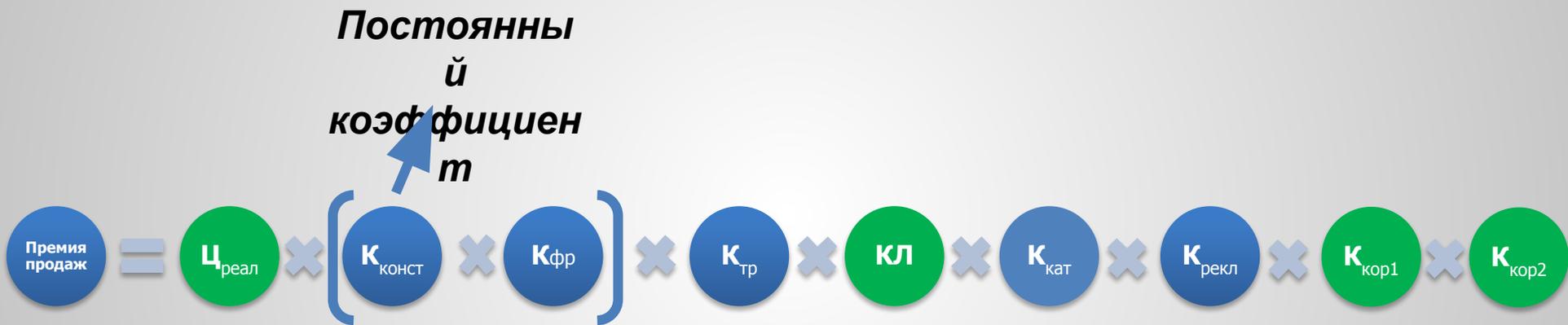
Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



Цена реализации – цена, по которой мы продаём товар.

Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



Постоянный коэффициент – зависит от сезонности продаж.

0,00136 – январь, февраль, март, июнь, июль, август, сентябрь, октябрь, ноябрь

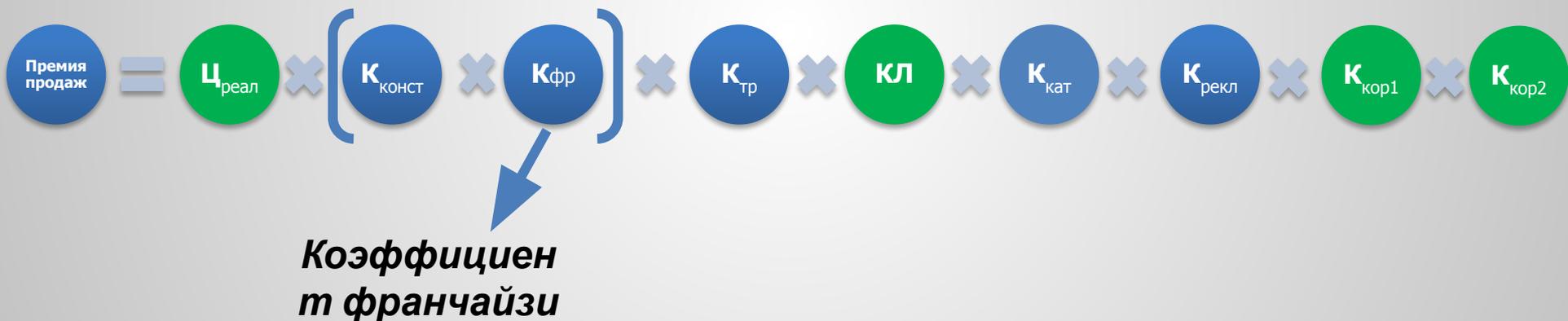
0,00144 – апрель, май

0,0012 – декабрь

Мотивация

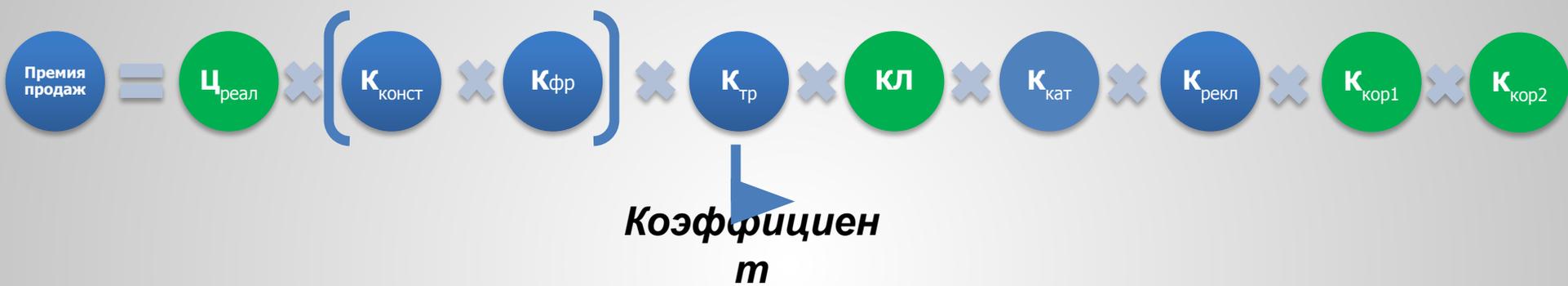
Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С

Коэффициент франчайзи – поправочный коэффициент, который устанавливается индивидуально для каждого франчайзи, по согласованию с менеджером по развитию франчайзинга.



Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



Коэффициент трудоёмкости ~~труда~~ ~~назначается~~ менеджером отдела закупа, зависит от сложности ~~продажи~~ товара.



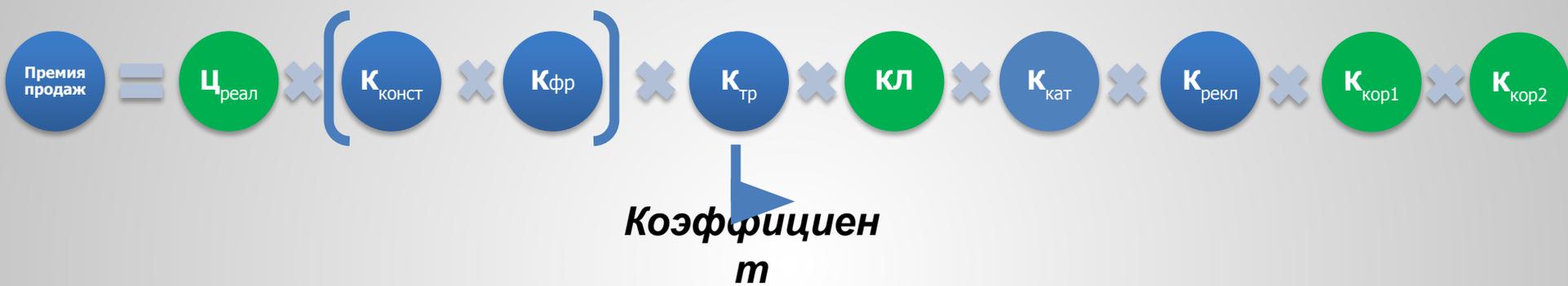
$K_{\text{тр}} = 1,4$



$K_{\text{тр}} = 8$

Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



К тому же, коэффициент трудоемкости у **СТМ** всегда будет **ВЫШЕ**, нежели чем у других брендов.



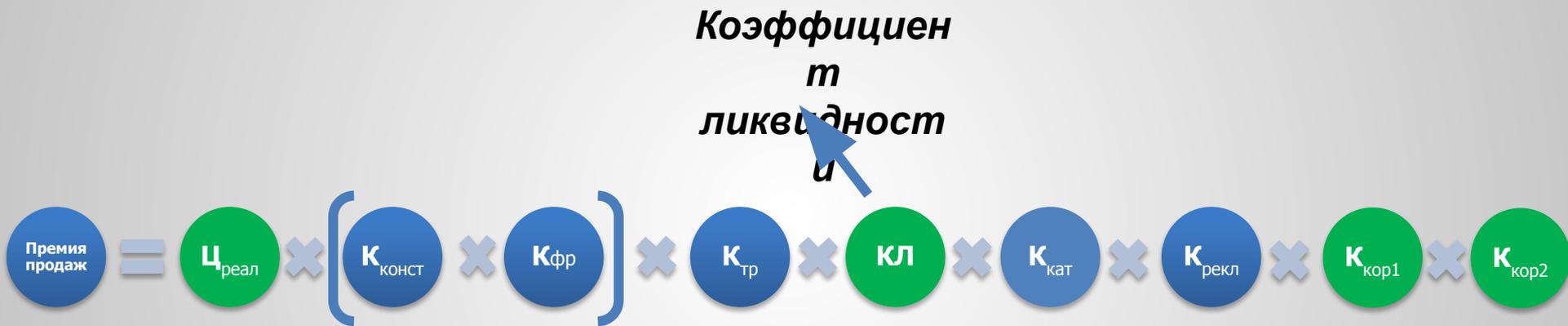
Чайник Bosch
 $K_{\text{тр}} = 3$



Чайник Leran
 $K_{\text{тр}} = 3,6$

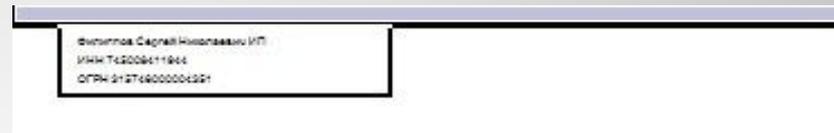
Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



Коэффициент ликвидности – зависит от важности реализации данного товара. Чем выше ликвидность, тем выгоднее продавать товар.

Коэффициент ликвидности



Обозначение на ценнике (в прайсе)	1	2	4	5	6
Что означает	Товар не продавать/только с ГОСТ, услугами и аксессуарами	Продавать (обычный ассортимент)	Продавать интенсивнее	Продавать с пристрастием	Продавать с особым пристрастием
Значение коэффициента в формуле	0	0,65	1,3	2,5	5

27 990 р.

прайсу:

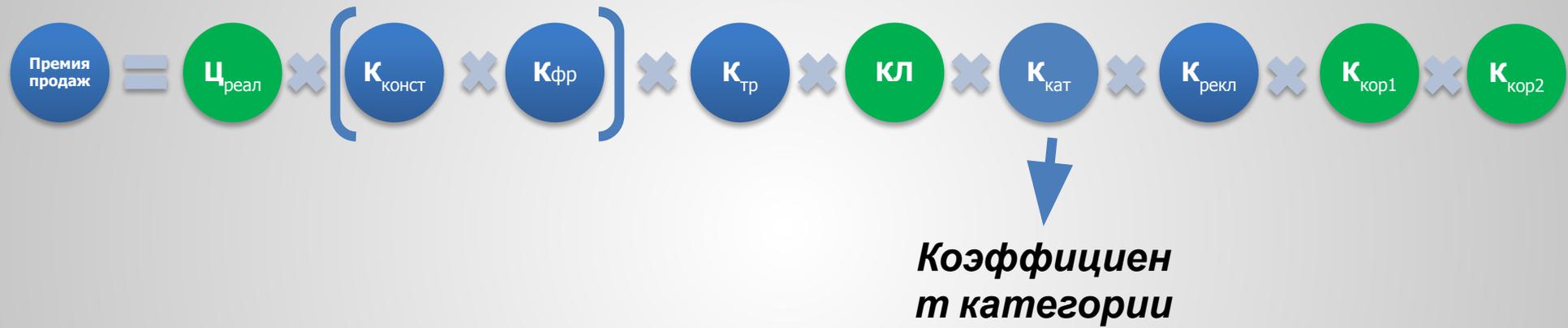
27 999 р.

10.08.2015, Оранжевый

10.08.2015, Желтый

Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



Квалификация	Стажёр	Продавец
Коэффициент категории	0,5	1

Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



K_{рекл} – коэффициент рекламной акции.

Устанавливается рекламным отделом на каждую рекламную акцию. Если K_{рекл} не установлен, он по умолчанию равен 1.

Мотивация

Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



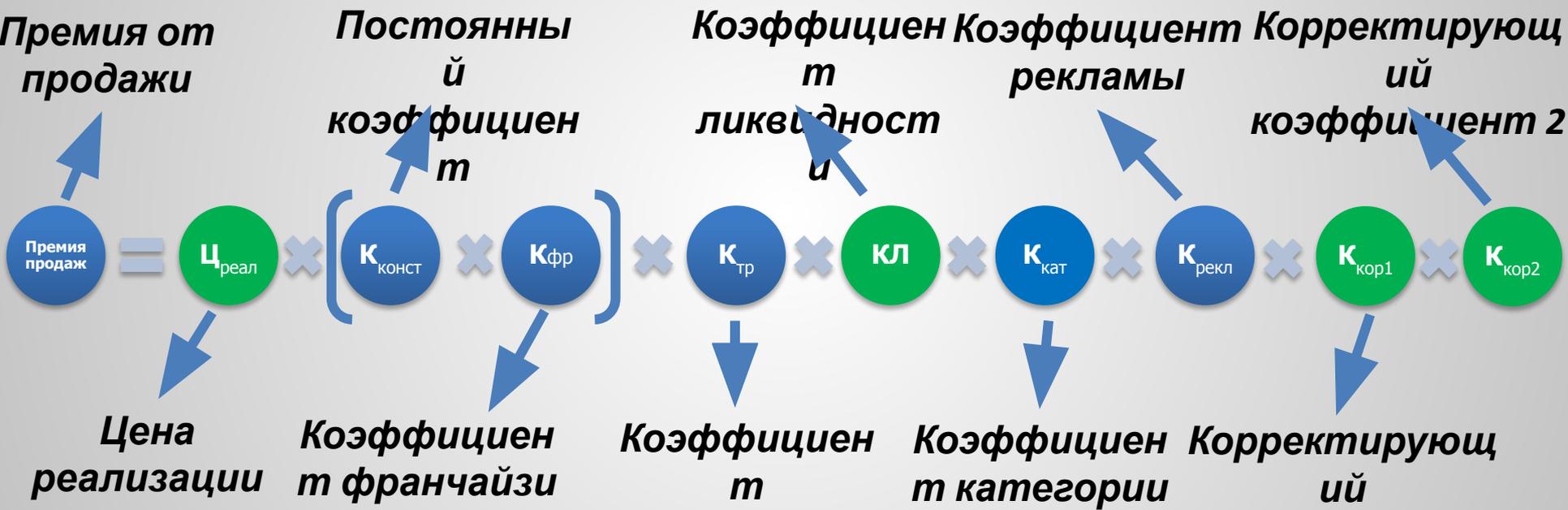
Применяется по отношению к премии продавца по результатам выполнения планов:

- Ккор1** – выполнение плана по СТМ;
- Ккор2** – выполнение плана по товарообороту.

Выполнение планов	Менее 85%	85-94%	95% и более
Ккор1	0,8	0,9	1
Ккор2	0,8	0,9	1

Мотивация

Что отличает зелёные ячейки от синих?



Продавец может влиять на зелёные коэффициенты, тем самым увеличивая свою премию!

Пример расчёта премии с продажи товара с разным коэффициентом ЛИКВИДНОСТИ

Цена – 30 000 рублей

Коэфф. сезонности – 0.00136

Коэфф. трудоёмкости – 1.8

Коэфф. категории – 1

Коэфф. рекламы – 1

Коэфф. корректирующий - 1



Коэфф. Ликвидности – 2
Премия – 48 рублей



Коэфф. Ликвидности – 5
Премия – 184 рубля



Коэфф. Ликвидности – 6
Премия – 368 рублей!

Расчёт премии за продажу сертификата Экспресс сервис и услуг

УСЛУГИ:

Внешние 5-10 % от стоимости

Внутренние 20% от стоимости

Экспресс сервис 10% от стоимости

Вне зависимости кто продаёт: стажёр или продавец!

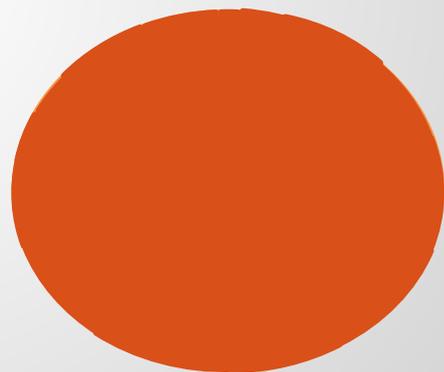
Мотивация



25 000 рублей
30 000 рублей
7 000 рублей
270 рублей
115 рублей
180 рублей

Машина Legra (КЛ6)
Машинка Bosch (КЛ2)

Пылесос Doffler (КЛ6)



ПРЕМИЯ

Мотивация



ПРЕМИЯ

План по
СТМ

+

=

ОКЛАД



Зарплата за месяц
ПРЕМИЯ

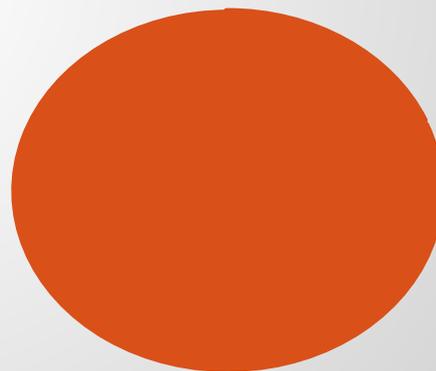
Мотивация

Применение корректирующих коэффициентов при невыполнении планов



**План по товарообороту
не выполнен!**

**План по СТМ
не выполнен!**



ПРЕМИЯ

Адаптация продавцов

Адаптация

Адаптация – комплекс мероприятий при поступлении нового сотрудника на работу, направленный на обучение, с последующей оценкой соответствия сотрудника требованиям Компании.



Срок адаптации составляет от 14 дней до 30 дней
(от 2 до 4 недель).

Адаптация

Во время адаптации:



Каждому стажёру назначается наставник, который проводит обучение по товару.

Дневник
стажёра

Заполняется дневник стажёра. В нём наставник фиксирует проведённые обучения и полученные результаты.



ЗДС в целом контролирует процесс адаптации, обучения, которые проводит наставник, и сам проводит обучения по технологии продаж.

Адаптация

По окончании адаптации:

**ПЛАН
ПРОДАЖ**

Выполнить индивидуальный план продаж не менее, чем на 80%.

ТЕСТИРОВАНИЕ

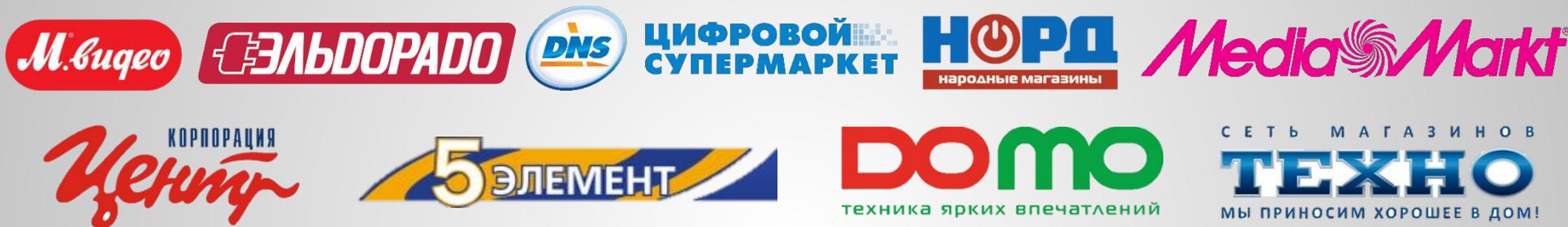
Сдать тест в 1С не менее, чем на 65%.

При достижении всех показателей сотрудник переводится с категории стажер на категорию продавец .

Адаптация

Адаптация продавцов, пришедших в нашу Компанию от компаний-конкурентов.

Список конкурентов:



По итогу адаптации сотрудник может получить категорию продавец по истечении 1 недели при соблюдении нижеперечисленных условий:

- стаж, подтверждённый записью в трудовой книжке, на последнем месте работы в указанных компаниях в должности продавца-консультанта не менее 1 года;
- с момента увольнения из компании-конкурента прошло не более 1 месяца;
- в течение 7 дней с даты приема на работу занимает категорию "стажер", самостоятельно, без наставника изучает стандарты обслуживания (СКОК), стандарты работы в 1С, товародвижение;
- по истечению 7 календарных дней сотрудник должен сдать Комплексный тест в 1С «Фронт» не менее чем на 85%.

Аттестация продавцов

Аттестация

Аттестация – систематически проводимый комплекс мероприятий, позволяющий определить соответствие компетенций продавца требованиям внутренних стандартов Компании.

Аттестация проходит через каждые **3 месяца**.

Категория присуждается продавцу согласно количеству набранных баллов:

Категория	Необходимое количество баллов
Продавец	4 балла

Важно отметить!

При получении менее 4 баллов за **полный** аттестационный период (отработано все 3 месяца) следует увольнение.

За что я могу набирать баллы?

Выполнение индивидуального плана продаж по товарам СТМ

Показатель	Количество баллов
Выполнение индивидуального плана менее 90%	0 баллов
Выполнение индивидуального плана 90-99%	1 балл
Выполнение индивидуального плана 100% и выше	2 балла

Максимальное количество баллов за 3 месяца – 6 баллов

За что я могу набирать баллы?

Попадание в рейтинг салона по средней премии в день

Показатель	Количество баллов
Попадание в рейтинг по средней премии в день в 61% и ниже	0 баллов
Попадание в рейтинг по средней премии в день в 41-60%	1 балл
Попадание в рейтинг по средней премии в день в первые 40%	2 балла

Максимальное количество баллов за 3 месяца – 6 баллов

За что я могу набирать баллы?

Прохождение комплексного теста в 1С
(сдается 1 раз за аттестационный период)

Показатель	Количество баллов
Результат прохождения комплексного теста менее 75%	0 баллов
Результат прохождения комплексного теста 75-85%	1 балл
Результат прохождения комплексного теста более 85%	2 балла

Максимальное количество баллов за 3 месяца – 2 балла

За что я могу набирать баллы?

1 дополнительный балл за ВрИО ЗДС

- Выполнение всего функционала ЗДС;
- Не менее 7 дней;
- Может быть получено 2 балла в месяц, при условии, что между периодами ВрИО есть временной промежуток.

Корректирующий критерий – результат прохождения тайного покупателя.

Показатель	Количество баллов
При попадании в «зеленую» и «синюю» зоны (76-100%)	0 баллов
При попадании продавца в «желтую» зону (61-75%)	-1 балл
При попадании продавца в «красную» зону (60% и ниже)	-2 балла

Подтверждение качественного обучения стажера:

- Предоставить на проверку в Учебный Центр фото (сканы) всех страниц дневника стажера;
- Предоставить на проверку в Учебный Центр 4 видеообучения стажера по технике;
- Комплексный тест сдается стажером по Skype под наблюдением сотрудника Учебного Центра.

ПРЕМИЯ за стажера, успешно прошедшего адаптацию: 10 000 рублей!



Заработная плата =

оклад

+

премия



Премия

складывается из выполнения плана магазина за :

Товарооборот

+

Товар СТМ

+

Оборот на посетителя

Мотивация ЗДС

Товарооборот

Утвержденный коэффициент с премии всех продавцов.
Утверждается менеджером по развитию совместно с собственником

Товар СТМ

План выставляется в рублях.

Оборот на посетителя

План выставляется в рублях.

Экспресс сервис

Плана нет. Премия 1% от суммы проданных сертификатов Экспресс сервис.

Заработная плата =

оклад

+

премия



Премия

складывается из выполнения плана магазина за :

Товарооборот

+

Наценка

+

Оборот на посетителя

Мотивация ДС

Товарооборот

Утвержденный коэффициент с премии всех продавцов.
Утверждается менеджером по развитию совместно с собственником

Наценка

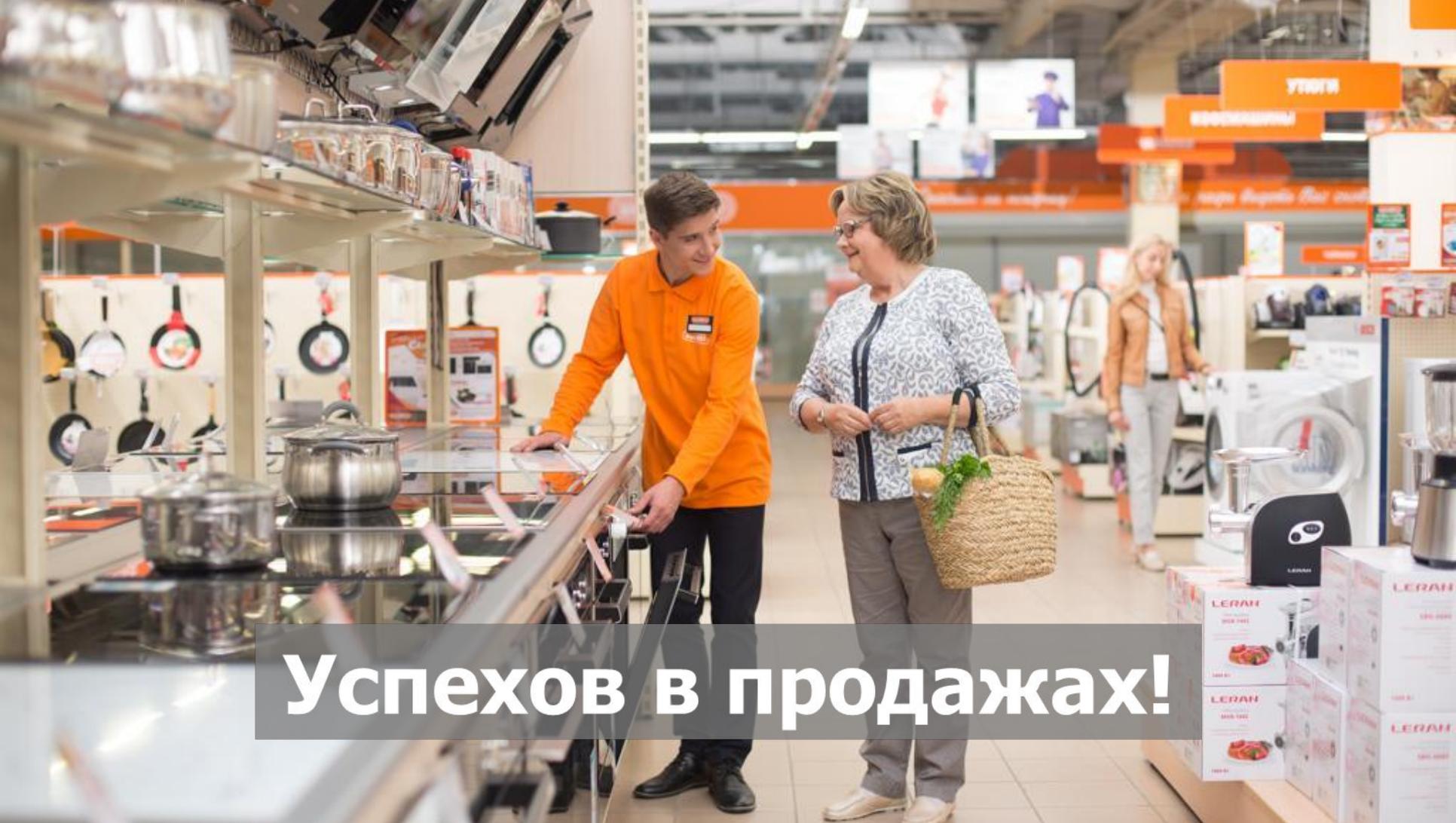
План выставляется в рублях.

Оборот на посетителя

План выставляется в рублях.

Экспресс сервис

Плана нет. Премия 1% от суммы проданных сертификатов Экспресс сервис.



Успехов в продажах!