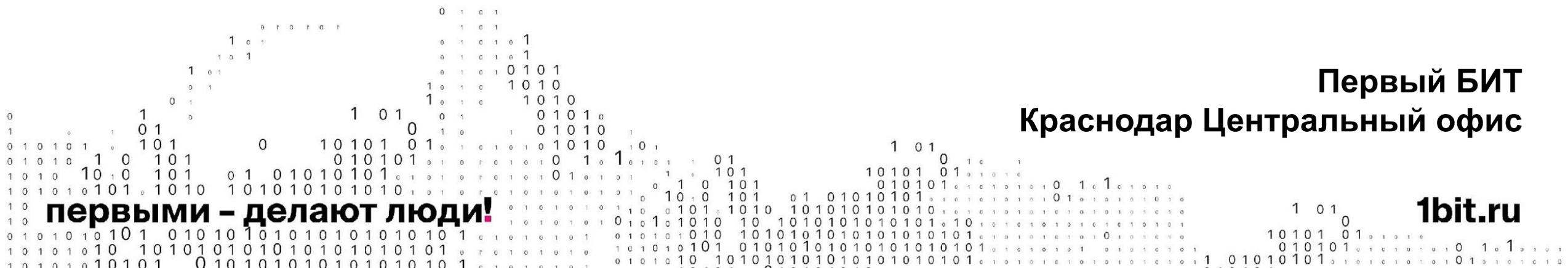


# ИТС ВЗЛЁТ

Акция для сотрудников продающих подразделений



Первый БИТ  
Краснодар Центральный офис

**первыми – делают люди!**

**1bit.ru**

# первый.бит

## ИТС ВЗЛЁТ

### Цели акции:

- Основная цель: увеличить количество клиентов по договорам ИТС ПРОФ;
- Цель акции: **100 новых клиентов**
- Срок акции – с 1 мая до 31 июля 2020 г.!!!

### Условия участия:

- участие принимают все подразделения офиса Краснодар ЦО – **командная работа**;
- план продать за месяц от 10 договоров ИТС ПРОФ на 6 или 12 месяцев всем отделом.
- цель продать за месяц от 20 договоров ИТС ПРОФ на 6 или 12 месяцев всем отделом.



# первый.бит

## ИТС ВЗЛЁТ

**Премия выплачивается отдельно каждому сотруднику (который продал договор), в случае если суммарно отдел продал не менее 10 договоров за 1 месяц (в акции участвуют только договоры уровня ПРОФ).**

Премия при продаже более 10 договоров всем отделом, но менее 20:

За продажу ИТС ПРОФ на 6 месяцев - 375 руб за каждый проданный договор

За продажу ИТС ПРОФ на 12 месяцев – 750 руб за каждый проданный договор

За продажу ИТС ПРОФ на 12 месяцев 8+4 – 600 руб за каждый проданный договор

Премия при продаже более 20 договоров всем отделом:

За продажу ИТС ПРОФ на 6 месяцев - 750 руб за каждый проданный договор

За продажу ИТС ПРОФ на 12 месяцев – 1500 руб за каждый проданный договор

За продажу ИТС ПРОФ на 12 месяцев 8+4 – 1000 руб за каждый проданный договор

\*Сотрудник получает премию, в случае если суммарно отдел продал не менее 10 договоров.

\*В акции участвуют только новые договоры ИТС ПРОФ на 12 и 6 месяцев, у которых ранее не было с нами ИТС (либо перерыв более 3-х месяцев).

\*В случае выполнении плана отделом (от 10 договоров) премия начисляется пропорционально проданным договорам.

В случае невыполнения условий премия не начисляется.

\*Премияльная часть начисляется по итогу каждого месяца.

**первыми – делают люди!**

**1bit.ru**

# первый Бит

## ИТС ВЗЛЁТ

### Механика акции:

- Менеджер вносит заявку в гугл докс по ссылке: (в акции участвуют наши клиенты у которых ранее не было договора ИТС, либо промежуток в обслуживании договора ИТС 3 и более месяцев)  
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1WiBRULyznBhybhU92JL8uOMZc3iTi15Vswnov0iMJok/edit?usp=sharing>;
- По итогу каждого месяца (во время действия акции), маркетолог совместно с фин. менеджером проверяют оплаты по договорам, после подсчета итогов, сотрудникам выплачивается премиальная

### Точки контроля:

- руководители продающих подразделений один раз в неделю контролируют воронку по продаже новых договоров ИТС ПРОФ и заполняют  
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1WiBRULyznBhybhU92JL8uOMZc3iTi15Vswnov0iMJok/edit?usp=sharing> ;
- От И. Борисовской (рук отдела ИТС): 1-2 раза в неделю рассылка рейтинга воронке;
- ежемесячный свод на собрании Руководителей;
- Каждое 2 число месяца итоги по затратам на премии сотрудникам.

## ИТС ВЗЛЁТ

### Пример расчета премии

Отдел Сопровождения продали 10 Договоров ИТС ПРОФ на 12 мес (без учета 8+4).  
и 10 договоров ИТС ПРОФ на 6 мес. за расчетный месяц.

Итого за месяц ОС продали 20 договоров, берем вторую колонку цен для расчета премии. Премия выплачивается менеджерам данного отдела из расчета:

**750 руб.** за каждый проданный договор ИТС ПРОФ на 6 мес.

**1 500 руб.** за каждый проданный договор ИТС ПРОФ на 12 мес.

10 договоров  
ИТС ПРОФ

20 договоров  
ИТС ПРОФ

6 месяцев

375 руб. за  
проданный договор

750 руб. за  
проданный договор

12 месяцев

750 руб. за  
проданный договор

1500 руб. за  
проданный договор

Продажа ИТС  
ПРОФ 8+4

600 руб. за  
проданный договор

1000 руб. за  
проданный договор

