

ИГРЫ



ПОДАРКИ



АКСЕССУАРЫ



ПРОГРАММЫ



КОМИКСЫ



КИНО



КНИГИ



ФИГУРКИ



МУЗЫКА



202



интерес

НОВАЯ
МОТИВАЦИЯ
СОТРУДНИКО
В
МАГАЗИНОВ

Основные изменения

- Оптимизация количества должностей
- Пересмотр порядка выставления планов на магазины
- Упразднение действующего порядка формирования расчетной выручки (коэф по категориям, магазинам, сезонные коэф)
- Единый подход к определению личных продаж и самообслуживания
- Единый подход к распределению премии от фонда самообслуживания

Основные акценты для сотрудников

- КРІ, на которые есть реальные инструменты влияния
- Прозрачность формирования заработной платы
- Оперативность получения сотрудниками информации по заработанной премии

Основные акценты для Компании

- Мотивация за достижение результата
- Рост выручки
- Прямое стимулирование качества продаж (допродажи)

Должности



** До ближайшей аттестации у всех остаются прежние должности*

как рассчитать заработную плату

ЗП

Для всех сотрудников магазинов



продавца, администратора

- Определяется Тарифной Ставкой (в соответствии с трудовым договором) И количеством отработанных смен

ТС х

К_{СМ}

Фиксированная часть директора

- Определяется **Окладом** (в соответствии с трудовым договором) и **КОЛИЧЕСТВОМ** отработанного времени

Оклад x

$$K_{OBR} = \text{Факт}_{OBR} / \text{План}_{OBR} \text{ где:}$$

Факт_{OBR} – фактически отработанные смены за расчетный период

План_{OBR} – норма смен согласно графику работ

Как рассчитывается премия. Показатели и их определения

Личная продажа - Продажа, осуществленная продавцом в магазине, в том числе и продажа, оформленная через сайт, в соответствии с установленными требованиями и идентифицированная в учетной системе.

Комиссионное вознаграждение - Базовая сумма премии за продажи товаров и услуг, установленная как процент либо фиксированная сумма от продажи одной единицы товара или услуги

как рассчитывается

премия. Показатели и их определения

Коэффициент комплексности продаж (K_K) -

Коэффициент, влияющий на итоговый размер премии в зависимости от количества проданного в одном чеке товара

Количество единиц товара в чеке (без пакетов)	K_K
1	1
2	1,2
3	1,5
4 и более	2

Премия от личных продаж ($P_{лп}$) - Премия от личных продаж - рассчитывается как комиссионное вознаграждение за продажу товара и услуг конкретного продавца, скорректированное на коэффициент комплексности.

Как рассчитывается

премия. Показатели и их определения

Фонд самообслуживания - Сумма премий личных продаж администратора, директора магазина, обезличенных продаж магазина в режиме самообслуживания, а также продаж, связанных с выдачей обезличенных заказов сделанных через сайт Компании с получением товара в магазине.

$P_{\phi c}$ - Премия фонда самообслуживания. Рассчитывается аналогично $P_{лп}$ при $K_k = 1$

Распределение премии фонда самообслуживания ($P_{\phi c}$) происходит по следующим принципам:

- 20% от фонда самообслуживания распределяет Директор/Администратор магазина по заранее согласованным принципам.
- 80% от фонда самообслуживания распределяется между сотрудниками, работающими на должностях Продавца-кассира, Продавца-эксперта, Старшего продавца магазина пропорционально отработанному времени.

Как рассчитывается премия. Показатели и их определения

Премияльная часть заработной платы

директора/администратора ($P_{д/а}$) - Премияльная часть заработной платы директора/администратора магазина. Определяется утвержденным Директором УРП коэффициентом от общего премиального фонда магазина (общая сумма всех премий от личных продаж и премий из фонда самообслуживания).

Коэффициент выполнения плана по выручке ($K_{вп}$) - показатель, отражающий степень выполнения магазином плана по выручке

$$K_{вп} = \text{Факт}_{вп} / \text{План}_{вп}$$

Как рассчитывается премия. Продавец

$$(P_{\text{лп}} + P_{\text{фс}}) * K_{\text{вр}}, \text{ где}$$

$$P_{\text{лп}} = (\text{Σличных продаж}) * (\text{Комиссия}) * K_{\text{к}}$$

$K_{\text{вр}}$ рассчитывается по шкале

% выполнения плана по выручке	$K_{\text{вр}}$
Менее 80%	0,8
80% - 99,9%	Расчетное значение
100% - 104,9%	1,05
105% - 109,9%	1,1
Более 110%	1,2

Как рассчитывается премия. Директор, Администратор

$$P_{Д/А} * K_{ВР} * K_{ОВР}, \text{ где}$$

$K_{В}$ рассчитывается по шкале

% выполнения плана по выручке	$K_{ВР}$
Менее 80%	0
80%-89,9%	0,5
90% - 99,9%	Расчетное значение
100% - 104,9%	1,05
105% - 109,9%	1,1
Более 110%	1,2

Дополнительные выплаты и удержания

- программы продвижения товаров
- соревновательные мотивации
- премии за открытия и закрытия
- больничные, отпускные и декретные выплаты, оплата за работу в праздничные дни (согласно КЗОТ РФ)
- результаты инвентаризаций и инспекций

Калькулятор зарплаты

Период 1-10 мая 2020													
Магазин - XXXXXXXX													
Комиссия магазина	1,0%												
Выручка за период	1 100 000,00												
План продаж на месяц	3 000 000,00												
Прогноз выполнения ПП	103,5%												
Кoeffицинт выполнения ПП	1,05												
	категория	тариф	смены	оклад	продажи	комиссия	с учетом Кк	распред ФО	премия	всего ОП	бонусы	прочее	всего ЗП
Иванов В.	ст.прод	889	7	6 223	300 000	3 000	3 600	1 400	5 250	11 473		-200	11 273
Петров К	эксперт	777	5	3 885	200 000	2 000	2 300	1 000	3 465	7 350	5 000		12 350
Сидоров Н.	продавец	610	8	4 880	200 000	2 000	2 440	1 600	4 242	9 122			9 122
Фонд самообслуживания			20		400 000	4 000	4 000						
				14 988	1 100 000	11 000	12 340		12 957	27 945			32 745

Ссылки на документы

Положение

<https://drive.google.com/open?id=1mh157UVnVD78-RZPHMhYThtknez7XSky>

Приложение №1

<https://drive.google.com/open?id=1I5mzfyVr5eTp3wmyy2oNCA9SAtFFHbLn>

Вопросы-ответы

<https://drive.google.com/open?id=1YOKPAcSeWrhVnuszJeQoc5CXyYkg7tzY>