

БОНУСНЫЙ ПЛАН ПРОДАЖ

III кв. 2020

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- Бонус зависит от выполнения поставленных целей
- В случае серьезного нарушения положений, политик и процедур компании, а так же законов РФ, сотрудник может быть лишен бонуса по решению Компании
- Целевой бонус – это сумма бонусной выплаты при 100% выполнении всех KPI (целей) сотрудником. Выражается в фиксированной сумме в рублях. На основе целевого бонуса сотрудника строится расчет его бонусной выплаты.
- Бонус выплачивается при отсутствии просроченной дебиторской задолженности у клиентов.

менеджер по продажам

Целевой
квартальный
бонус

40 000
руб.

Диапазон
выплат

От 50% до 200%

от суммы целевого
бонуса

Выполнение
плана для мин.
и макс. бонуса

От 85% до 120%

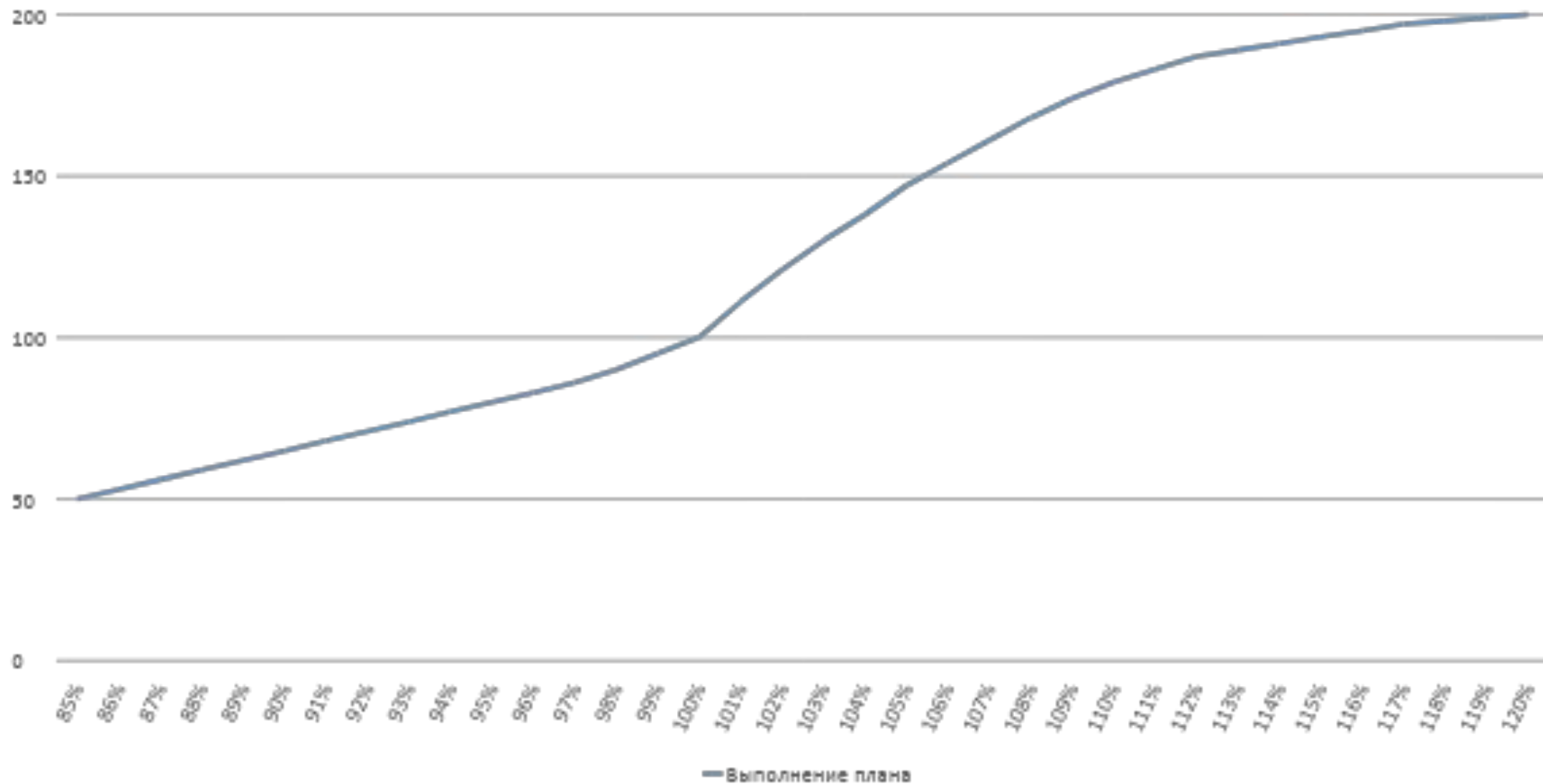
План продаж на
III квартал 2020

4000 штук

Таблица расчета бонуса

Выполнение плана, %	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
Коэффициент выплат, %	50	53	56	59	62	65	68	71	74	77	80	83	86	90	95	100	111	121	130	138	147	154	161	168	174	179	183	187	189	191	193	195	197	198	199	200

График расчета бонуса



Пример расчета бонуса

- Объем продаж за **квартал** – 3400 штук (85% выполнение).
Выплата бонуса в размере – **20 000 руб.** (50% от целевого бонуса)
- Объем продаж за **квартал** – 4000 штук (100% выполнение).
Выплата бонуса в размере – **40 000 руб.** (100% от целевого бонуса)
- Объем продаж за **квартал** – 4800 штук (120% выполнение).
Выплата бонуса в размере – **80 000 руб.** (200% от целевого бонуса)