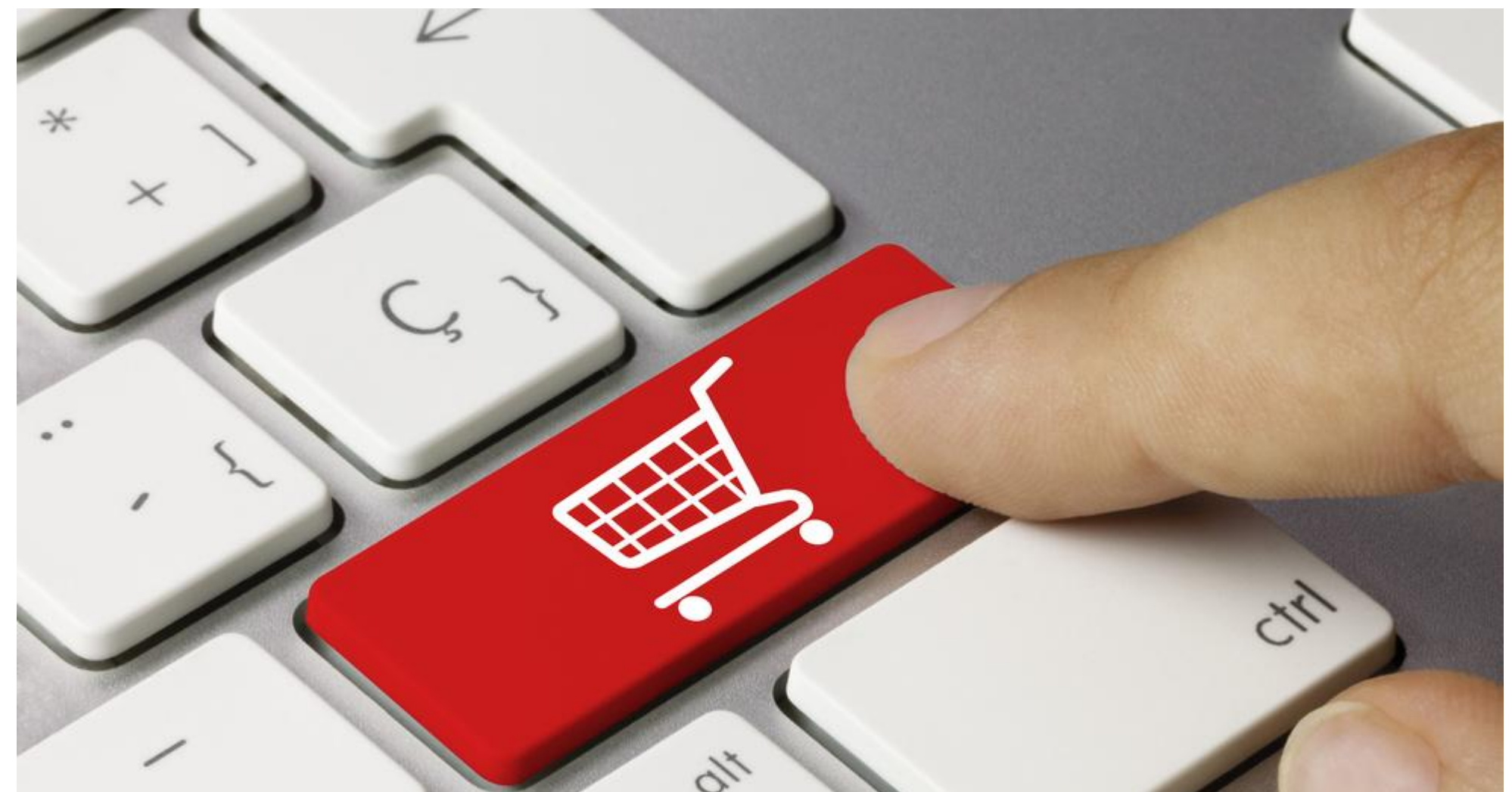


# Новая СОТ



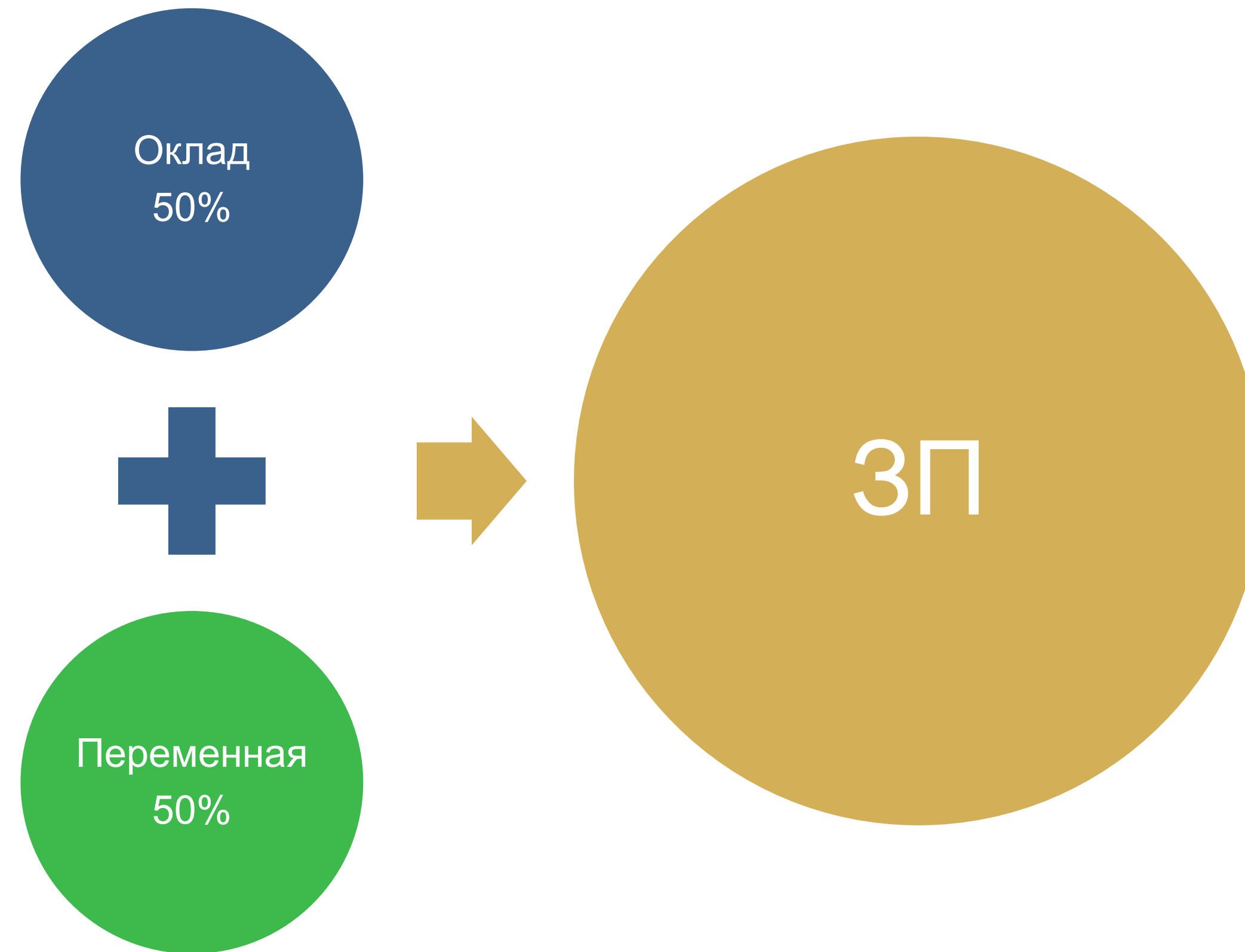
# Замысел

С 1 апреля согласована новая СОТ.  
Главным фокусом становятся продажи.



# Новая СОТ

## Из чего состоит



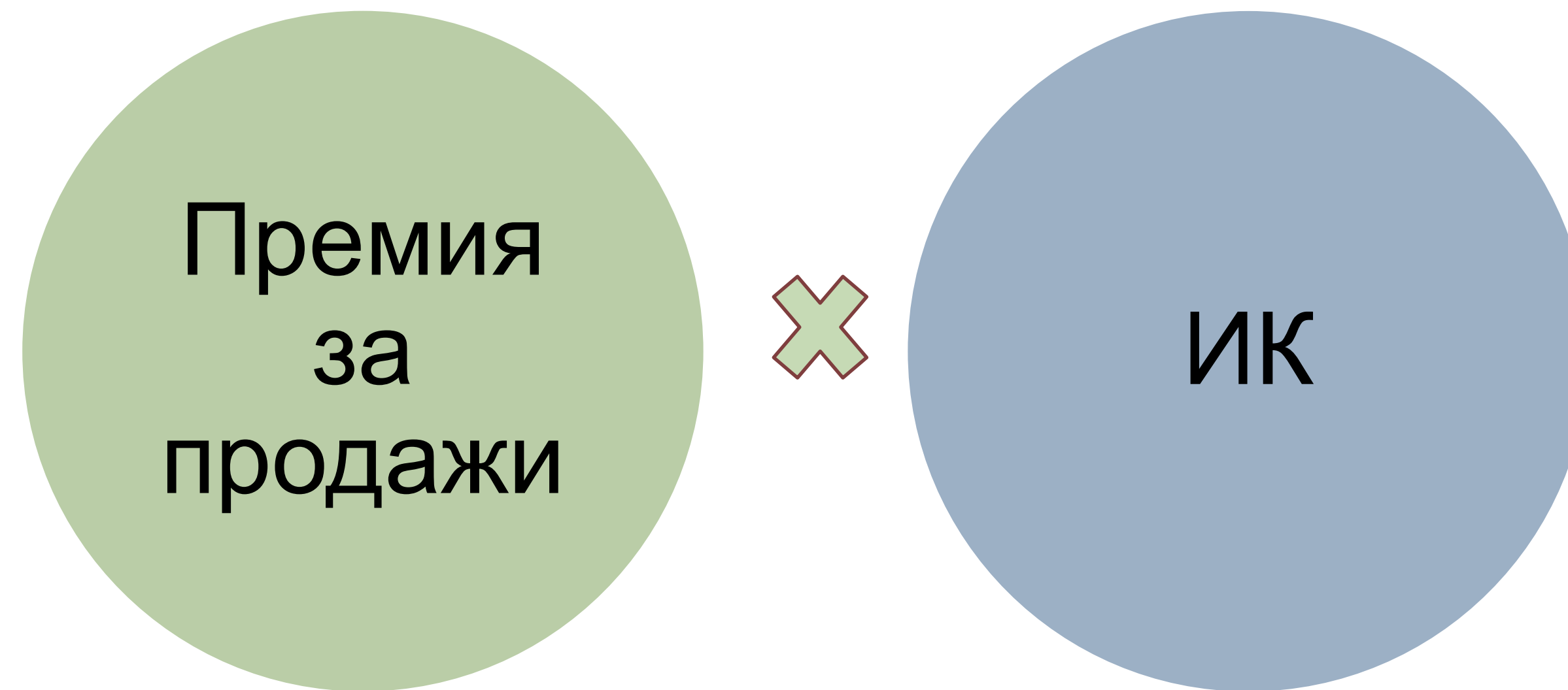
# Оклад

Зависит от количества отработанных часов.

Тут без изменений.



## Переменная часть



# Премия за продажи

**Зависит от категории ПВЗ. ПВЗ делятся на 4 категории.**

ПВЗ с планом по ТО до 1,4 млн руб.  
Коэффициент от 0,7 до 1,2

ПВЗ с планом по ТО от 1,4 млн до 2,2 млн руб.  
Коэффициент от 0,5 до 1,4

ПВЗ с планом по ТО от 2,2 млн до 3 млн руб.  
Коэффициент от 0,5 до 1,5

ПВЗ с планом по ТО более 3 млн руб.  
Коэффициент от 0,5 до 1,6

# Премия за продажи

% выполнения плана	план по ТО до 1,4	1,4 - 2,2	2,2 -3	3 и выше
меньше 80	70	50	50	50
80	70	50	50	50
81	71,5	52,5	52,5	52,5
82	73	55	55	55
83	74,5	57,5	57,5	57,5
84	76	60	60	60
85	77,5	62,5	62,5	62,5
86	79	65	65	65
87	80,5	67,5	67,5	67,5
88	82	70	70	70
89	83,5	72,5	72,5	72,5
90	85	75	75	75
91	86,5	77,5	77,5	77,5
92	88	80	80	80
93	89,5	82,5	82,5	82,5
94	91	85	85	85
95	92,5	87,5	87,5	87,5
96	94	90	90	90
97	95,5	92,5	92,5	92,5
98	97	95	95	95
99	98,5	97,5	97,5	97,5
100	100	100	100	100
101	101	102	102,5	103
102	102	104	105	106
103	103	106	107,5	109
104	104	108	110	112
105	105	110	112,5	115
106	106	112	115	118
107	107	114	117,5	121
108	108	116	120	124
109	109	118	122,5	127
110	110	120	125	130
111	111	122	127,5	133
112	112	124	130	136
113	113	126	132,5	139
114	114	128	135	142
115	115	130	137,5	145
116	116	132	140	148
117	117	134	142,5	151
118	118	136	145	154
119	119	138	147,5	157
120	120	140	150	160
121	120	140	150	160

# Индекс качества

## Коэффициент от 0,9 до 1,05

**% обратных  
перемещений,  
33,3%**

- Цель – менее 13%
- Отсечка минимальная 80%
- Отсечка максимальная 140%

**Своевременность  
приемки товара,  
33,3%**

- Цель – более 96%
- Отсечка минимальная 90%
- Отсечка максимальная 105%

**Своевременность  
открытия/закрытия  
ПВЗ, 33,3%**

- Цель – 100%
- Отсечка минимальная 90%
- Отсечка максимальная 100%



# Оценка руководителя

Без изменений.

