

Мотивация
менеджера отдела продаж, менеджера Толедо-маркет
с 2022 год
(с учетом правок от 05.04.2023)

Новый расчет премиальной составляющей мотивационной формулы менеджеров

) + * K2*K4 – Вычеты из профита* K1

Расчет профита за эффективность сделки (для показателя Профит оплаченный, с приоритетами и для Профит НК):

За сделки с эффективностью менее (\leq) **7,5%** в профит суммируется 70% от суммы профита

Сделки с эффективностью $> 7,5\%$ - профит учитывается без понижающего коэффициента

Вычисляется без доп. Мотивации за предоплатные договора

Расчет приоритета:

1. Для товара Нормального приоритета (коэф. 1) и Низкого (коэф. всегда 0,9) расчет не меняется
2. Для Высокого приоритета: рассчитывается план (с 01.07.2022 **+30%** к прошлому году или **+15%** к прошлому месяцу) по приоритетным брендам (высокий приоритет). При выполнении любого из планов коэффициент учитывается как 1,2. Минимальный план = 200 тр.

Данный коэффициент учитывается, как для отгруженного, так и для оплаченного профита того месяца, в котором происходит расчет премии.

Профит ПДЗ – профит РТУ с ПДЗ на последний день отчетного периода

Профит НКБ2б – профит по клиентам, у которым получен признак новый клиент через Б2б-сервис

ПКБ (не ФЛ) – юридические лица, ИП, верифицированные физ.лица Дизайнеры / мастера (с учетом связанных клиентов), с оборотом более 5000 тр. Для мотивации.

ЗКБ - берётся вся ЗКБ по рабочим папкам, только партнёры без пометки на удаление и с признаком «Клиент»

Вычеты из профита – от полной суммы профита рассчитываются (не меняется расчет).

Если есть документ Расход из профита, то вычет из профита вычитается напрямую из отгруженного профита, а если долг погашен по РТУ, то также из оплаченного (примеры, платная доставка, платное хранение, услуга нарезки, ПХ по вн. заказам и прочее, что идёт через документ "Расходы из профита"), а также вычеты по ретро-бонусам (акт расчета бонуса - премии).

Если у Расхода из профита нет РТУ, то Расход из профита вычитается из общего оплаченного профита в месяц расчета.

Если документа Расход из профита нет (за разгрузку по РТУ, за превышение лимитов по возвратам, за заявки на исправление), Вычет учитывается в части формулы «Вычеты из профита*K1»

Коэффициенты:

K1- коэффициент профита (следующий слайд)

K2-коэффициент по нормативу эффективности (следующий слайд). Вычисляется без доп. Мотивации за предоплатные договора. Применяется, если эффективно
эффективности Толедо (2023 – 12,7%, решение принято 17.01.2023)

K3 – коэффициент выполнения бюджетного плана: 1% - если БП выполнен на 95% - 105%, 2% - если БП выполнен 105% - 120%, 3% - если БП выполнен $>120\%$

- К1 =

Сумма профита по отгруженным РТУ с приоритетом	% за отгрузку
0-300 000	5%
300 001 -700 000	6%
700 001-1 000 000	7%
1000 001 – 1 500 000	8%
1 500 001 и более	9%
Новичок	9%

ние статуса сотрудников контролируется службой персонала ГК Толедо

- К2 =

Превышение норматива эфф-ти	<=0,5%	0,51% - 1%	1,01% - 1,5%	1,51%-2,5%	>2,5%
К2	1	1,05	1,10	1,15	1,20

- К пр =

Просрочено дней	К пр
> 5 - <=10	0,2
> 10 - <= 20	0,3
> 20 - <= 30	0,4
> 30 - <= 45	0,5
> 45	0,8

- **K5 = % за превышение плана ПКБ (не для «Новичков»)**

Превышение Плана ПКБ	% за превышение Плана ПКБ (не ФЛ) (K5)
>= -10%	-2 %
> -10% - -5%	-1,5%
> = -5% - 0%	-1%
> = 0% - 5 %	0 %
> =5% - 10%	1%
> =10% - 20%	1,5%
> = 20%	2%

Расчет:

План ПКБ (не ФЛ) = Факт ПКБ (не ФЛ) > 5000 р. прошлого месяца * коэффициент План ПКБ .

Коэффициент Плана ПКБ зависит от Доли ПКБ (не ФЛ) в ЗКБ (с 01.10.2022):

Доля ПКБ (не ФЛ) в ЗКБ (прошлого месяца)	Коэффициент для расчета Плана ПКБ на следующий месяц
< менее 10%	1,2
> = 10-20%	1,15
> =20-30%	1,1
> =30-40%	1,07
> =40%- 60%	1,05
>= 60%	1

Исключение:

K5 = 0%, если ПКБ (не ФЛ) составляет > 60% от ЗКБ и % превышения Плана менее 0%. Нет демотивации при значительной доле ПКБ
Если % превышения Плана более 0%, то % за превышение Плана смотрим в таблице.

K5 не распространяется на менеджеров со статусом Новичок.

Новый расчет премиальной составляющей мотивационной формулы менеджеров Толедо-маркет

) + (* K2*K4 – Вычеты из профита* K1

Расчет профита за эффективность сделки (для показателя Профит оплаченный, с приоритетами и для Профит НК):

За сделки с эффективностью менее (\leq) 7,5% в профит суммируется 70% от суммы профита

Сделки с эффективностью $>$ 7,5% - профит учитывается без понижающего коэффициента

Вычисляется без доп. Мотивации за предоплатные договора

Расчет приоритета:

1. Для товара Нормального приоритета (коэф. 1) и Низкого (коэф. всегда 0,9) расчет не меняется
2. Для Высокого приоритета: рассчитывается план (с 01.07.2022 +30% % к прошлому году или +15% к прошлому месяцу) по приоритетным брендам (высокий приоритет). При выполнении любого из планов коэффициент учитывается как 1,2. Минимальный план = 200 тр.

Данный коэффициент учитывается, как для отгруженного, так и для оплаченного профита того месяца, в котором происходит расчет премии.

Профит НК626 – профит по клиентам, у которым получен признак новый клиент через Б2б-сервис

Вычеты из профита – от полной суммы профита рассчитываются (не меняется расчет).

Если есть документ Расход из профита, то вычет из профита вычитается напрямую из отгруженного профита, а если долг погашен по РТУ, то также из оплаченного (примеры, платная доставка, платное хранение, услуга нарезки, ПХ по вн. заказам и прочее, что идет через документ "Расходы из профита«), а также вычеты по ретро-бонусам (акт расчета бонуса - премии).

Если у Расхода из профита нет РТУ, то Расход из профита вычитается из общего оплаченного профита в месяц расчета.

Если документа Расход из профита нет (за разгрузку по РТУ, за превышение лимитов по возвратам, за заявки на исправление), Вычет учитывается в части формулы «Вычеты из профита*K1»

Коэффициенты:

K1- коэффициент профита (следующий слайд)

K2-коэффициент по нормативу эффективности (следующий слайд). Вычисляется без доп. Мотивации за предоплатные договора. Применяется, если эффективность $>$ более бюджетной эффективности Толедо (2023 – 12,7%, решение принято 17.01.2023)

K3 – коэффициент выполнения бюджетного плана: 1% - если БП выполнен на 95% - 105%, 2% - если БП выполнен 105% - 120%, 3% - если БП выполнен $>$ 120%

Kпр – коэффициент за просроченную дебиторскую задолженность (ПДЗ). Не учитывать в профите клиентов из РС Контрагенты без контроля ПДЗ отдельно по каждой РТУ. (следующий слайд)

- К1 =

Сумма профита по отгруженным РТУ с приоритетом	Максимальный %
0-300 000	3%
300 001 -700 000	4%
700 001-1 000 000	5%
1000 001 – 1 500 000	6%
1 500 001 и более	7%

К1=7% по менеджерам статуса «новичок». Изменение статуса сотрудников контролируется службой персонала ГК Толедо

- К2 =

Превышение норматива эфф-ти	<=0,5%	0,51% - 1%	1,01% - 1,5%	1,51%-2,5%	>2,5%
К2	1	1,05	1,10	1,15	1,20

- К пр =

Просрочено дней	К пр
> 5 - <=10	0,2
> 10 - <= 20	0,3
> 20 - <= 30	0,4
> 30 - <= 45	0,5
> 45	0,8

Профит ПДЗ – профит РТУ с ПДЗ на последний день отчетного периода

Отчеты:

- 1122 (УПП)– расшифровка зарплатного калькулятора
- 1123 (УПП) – расшифровка плана по приоритетным брендам
- 1119 (УПП) – анализ клиентской базы с планами ПКБ для линейных руководителей
- Анализ клиентской базы (КА) – данные по ПКБ (для менеджеров)

Условия по начислению % за предоплату (на примере того, как было реализовано для УПС):

Клиент в РТУ из папки Покупатели Организации или Покупатели Предприниматели

и

В накладной указан договор предоплаты с текстом «В рамках этого договора действуют условия отгрузки как для РАЗОВОГО ПОКУПАТЕЛЯ», т.е. в договоре пустое поле «Допустимое число дней задолженности».

и

Организация в РТУ не равна Брак и Возвраты

и

По договору на конец месяца нет ПДЗ . Важно! наличие гарантийного письма не имеет значения, проверяется просто факт наличия/отсутствия ПДЗ"

При возврате товара, по предоплатной сделке – увеличивается себестоимость возврата на 3%.

Условия для вычета за услугу «Вычета за разгрузку»:

1. Находятся проведенные реализации за расчётный период с отметкой «Закрыт» и «Разгрузка», с суммой документа больше ноля.
2. Находятся проведенные РТУ с ненулевой суммой документа и БЕЗ галки «Разгрузка», у которых «Заказ клиента» это заказ клиента, который указан в РТУ полученных на предыдущем шаге.
3. По заказам клиентов, из найденных РТУ на предыдущих двух шагах, вычисляется общая сумма документов РТУ.
4. Для каждой реализации из пункта 1 выполняется проверка, если сумма РТУ по заказам из пункта 3 меньше 10000, то вычет составляет 100 руб., если сумма меньше 50000, то вычет составляет 200 руб., иначе 500 руб. Полученная сумма к вычету умножается долю конкретной РТУ в общей сумме РТУ по заказу, то есть сумма по РТУ из пункта 1, делится на сумму РТУ по заказам из пункта 3. Полученная сумма идёт как доп. вычет из профита в з/п менеджера.