

**Система материальной  
мотивации ассистентов  
менеджеров/специалистов по  
продажам розничной сети**

## Показатели влияющие на мотивацию

- Выполнение плана по обороту (общим продажам магазина).
- Своевременное и качественное выполнение должностных обязанностей.
- Количество принятых и отгруженных деталей.
- Активные продажи товаров из наличия.
- Своевременное обучение и тестирование.

## Составляющие мотивации

- Окладная часть.
- КРІ №1 Премия за выполнение должностных обязанностей без нарушений.
- КРІ №2 Премия, рассчитанная из показателя количества принятых и отгруженных товаров.
- КРІ №3 Премия за выполнение плана по обороту (общим продажам магазина).
- КРІ №4 Премия за продажи товаров из наличия.
- КРІ №5 Премия за выполнение плана по продаже товаров из наличия.



## КРІ №1 Премия за выполнение должностных обязанностей без нарушений

Для ассистентов менеджера/специалиста установлена премия за выполнение должностных обязанностей, которая выплачивается при отсутствии замечаний и нарушений в 100% размере, пропорционально отработанному времени. Для различных регионов и магазинов могут быть установлены различные суммы премии.

При невыполнении критериев оценки результативности описанных в таблице, применяется коэффициент уменьшения суммы премии. Размер коэффициента зависит от тяжести нарушения или последствий его исправления.

Должностные обязанности	Критерии оценки результативности	Коэффициент
Организация и проведение своевременной и качественной разгрузки и приемки товара на склад офиса продаж от местных поставщиков и центрального склада	документы на поставку соответствуют фактически принятому товару; на привезённый бракованный товар составлен акт;	0,2/0,1
Размещение и хранение товара на складе в соответствии с правилами, принятыми в компании. Обеспечение целостности и сохранности товара	товар размещён на складе офиса продаж в соответствии с порядком, установленным в Компании; сохраняются внешний вид и целостность товара;	
Организация и проведения инвентаризации товара в офисе продаж	расхождения по наличию товара отсутствуют, товарный остаток на складе офиса продаж соответствует учетным данным;	
Обеспечение сохранности денежных средств, соблюдение кассовой дисциплины, проведение инкассации.	сумму наличности в денежном ящике кассы соответствует расчетной по X-отчету в течение рабочего времени;	0,3/0,2
	порядок работы с контрольно-кассовой машиной, установленный в Компании соблюдается;	
	собственные денежные средства в любом размере на рабочем месте отсутствуют;	
Маркировка, формирование и отправка документов в центральный офис	замечания руководителя и проверяющих органов отсутствуют;	0,2/0,1
	отсутствие ошибок в маркировке и оформлении документов;	
	отсутствие замечаний со стороны клиентов;	
Оформление необходимых документов, связанных с доставкой и отгрузкой продукции для клиентов	отсутствие замечаний со стороны клиентов;	
Информационная поддержка клиентов	отсутствие замечаний со стороны клиентов;	

## КРІ №2 Премия рассчитанная из показателя количества принятых и отгруженных товаров (за выработку).

Индивидуальная премия рассчитывается из показателя количества принятых и отгруженных за отчётный месяц товаров в сумме по подразделению, с учётом личного участия и общего количества сотрудников данной должности в подразделении. То есть, результаты суммируются по всем ассистентам магазина и делятся в зависимости от вложенного сотрудником участия.

Пример: в магазине по штату согласованно три ассистента с премии за выработку по 6 000 рублей.

ФИО	Принято позиций	Отгружено позиций	Итого позиций	Доля участия	Расчетная премия
Николай	1 693	1 638	3 331	40%	7 200
Юрий	983	878	1 861	22%	3 960
Дмитрий	1 630	1 598	3 228	38%	6 840
Итого	4 306	4 114	8 420	100%	18 000

Если в течение месяца в магазине отсутствует один из штатных ассистентов, его премия распределяется между оставшимися согласно выработке.

Для различных регионов и магазинов могут быть установлены различные суммы премии. Расчёт премии не учитывает количество отработанных дней.

### Инструменты влияния

- Активная работа по приёму и выдаче товара.



## КРІ №3 Премия за выполнение плана по обороту (общим продажам магазина)

Премия определяется из общего показателя выполненного плана магазина по обороту (общей сумме продаж), с учётом фактически отработанных дней. Для различных регионов и магазинов могут быть установлены различные суммы премии.

Диапазоны значений плана по обороту	Коэффициент выплат %
от 95% и выше	100%
от 90% до 95%	50%
менее 90%	0%

### Инструменты влияния

- Своевременный и качественный приём товара с центрального склада и от местных поставщиков.
- Адресное, бережное хранение товара на складе.
- Быстрая и качественная выдача товара в соответствии с внутренними Положениями.
- Работа с возражениями клиентов при выдаче.
- Продажа товаров из наличия.



## КРІ №4 Премия за продажи товаров из наличия

Премия рассчитывается от суммы выручки, полученной от клиентов, которые приобретали и оплачивали товары из наличия в магазине.

Расчёт премии не учитывает количество отработанных дней.

Пример возможной суммы премии:

Наименование переменной части	Суммарное значение премии
Премия за продажи наличия (сумма проданного 50 000 рублей) (КРІ №4)	2 500 ₽

### Инструменты влияния

- Обучение технике продаж.
- Изучение ассортимента, характеристик и применимости товаров из наличия.
- Предложение товаров из наличия **каждому** клиенту с обоснованием.
- Размещение сезонных товаров в прикассовой зоне.



## КРІ №5 Премия за выполнение плана по продаже товаров из наличия

Премия определяется из общего показателя выполненного плана магазина по продаже товаров из наличия, с учётом фактически отработанных дней.

Диапазоны значений плана по обороту	Коэффициент выплат %	Сумма выплат, руб.
от 95% и выше	100%	6 000
от 90% до 95%	50%	3 000
менее 90%	0%	0

### Инструменты влияния

- Обучение технике продаж.
- Изучение ассортимента, характеристик и применимости товаров из наличия.
- Предложение товаров из наличия **каждому** клиенту с обоснованием.
- Размещение сезонных товаров в прикассовой зоне.



## Примерный расчёт суммарной ежемесячной премии с учётом оклада (на руки)

Наименование переменной части	Суммарное значение премии		
Процент выполнения плана по обороту (KPI №3)	89%	94%	98%
Процент выполнения плана по продаже товаров из наличия (KPI №5)	89%	94%	98%
Основная премия (KPI №1)	11 730 ₺	11 730 ₺	11 730 ₺
Премия за выработку (KPI №2)	6 000 ₺	6 000 ₺	6 000 ₺
Премия выполнения плана по обороту (KPI №3)	0 ₺	3 000 ₺	6 000 ₺
Премия за продажи наличия (сумма проданного 50 000 рублей) (KPI №4)	2 500 ₺	2 500 ₺	2 500 ₺
Премия за выполнение планов по продаже товаров из наличия (KPI №5)	0 ₺	3 000 ₺	6 000 ₺
<b>Итого премия:</b>	<b>20 230 ₺</b>	<b>26 230 ₺</b>	<b>32 230 ₺</b>
Оклад	18 270 ₺	18 270 ₺	18 270 ₺
<b>Итого:</b>	<b>38 500 ₺</b>	<b>44 500 ₺</b>	<b>50 500 ₺</b>

Для различных регионов и магазинов могут быть установлены различные суммы премий в зависимости от удалённости от центрального склада, численности и общей суммы выручки каждого подразделения.

