

**Книга мотиваций сотрудников
концептуальных магазинов**

Глоссарий

Гарантированная часть – оплата за фактически отработанное время (почасовая оплата/оклад).

Бонус NSst – Премия за выполнение плана продаж магазина

Бонус Nsi – Премия за выполнение индивидуального плана/планок продаж

Бонус S – Премия за обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей

КРУТ – коэффициент развитости уровня торговли. Данный коэффициент применяется к часовой ставке работников с целью учета при исчислении заработной платы работников, работающих в разных регионах Российской Федерации, уровня развитости розничных услуг в соответствующем регионе (городе) (кроме должностей Директора магазина, Менеджера магазина)

КР – коэффициент региона Данный коэффициент применяется к окладу работников с целью учета при исчислении заработной платы работников, работающих в разных регионах Российской Федерации, уровня развитости розничных услуг в соответствующем регионе. Применяется для должностей Директор Магазина и Менеджер магазина.

ГК - коэффициент за грейд. Данный коэффициент применяется к должностному окладу Директора магазина/ Менеджера магазина, а также к часовой ставке Заместителя директора по товару/ Заместителя директора по товару и мерчендайзингу в целях учета уровня ответственности сотрудника.

РК и ПН – районный коэффициент и процентная надбавка, установленные законодательно

КТУ – коэффициент трудового участия. Показатель, характеризующий вклад одного работника в результат работы всего коллектива. КТУ рассчитывается как фактически отработанное время/норма выработки.

Показатели, участвующие в расчете бонуса

% выполнения плана магазина

% Выполнения плана магазина = Факт продаж магазина / План продаж магазина * 100%

% Товарных потерь

Бонус S рассчитывается, исходя из % товарных потерь магазина

% Товарных потерь = Товарные потери / Лимит товарных потерь * 100%

% Товарных потерь	0 – 100%	101 – 150%	> 150%
--------------------------	-----------------	-------------------	------------------

Для новых магазинов

Бонус NSSt рассчитывается, исходя из 100% выполнения плана магазина

Бонус NSi рассчитывается, исходя из достижения уровня продаж

Спортсмена

но не более 2-х месяцев (календарных) с момента открытия магазина



Директор/Менеджер магазина

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: **Директор/Менеджер** магазина

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 43\% + \underbrace{\text{Бонус NSst } 43\% + \text{Бонус S } 14\% + \text{Супер Бонус}^*}_{\text{Бонусная часть}}$$

1. **Гарантированная часть** = **6 500** x ГК x КР x (РК + ПН)

2. **Бонус NSst** = **6 529** x % выполнения плана магазина x ГК * КР x (РК + ПН)

3. **Бонус S** = **2 217** x Коэффициент Бонуса S в зависимости от % товарных потерь x КР x (РК+ПН)

% Товарных потерь	0 – 100%	101 – 150%	> 150%
Коэффициент Бонуса S	100%	50%	0

Супер Бонус* = (**Гарантированная часть** + **Бонус NSst** + **Бонус S**) x **35%**

*Не выплачивается, если % выполнения плана магазина < 100%

Концептуальный магазин

Пример : **Директор магазина грейда М4-51**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*
Ты отработал полный месяц
Твой магазин выполнил план на **100%**
Твой грейд **М4-51**
Твой коэффициент за грейд **1.3**
Товарные потери составили **40%** от лимита

102 585

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

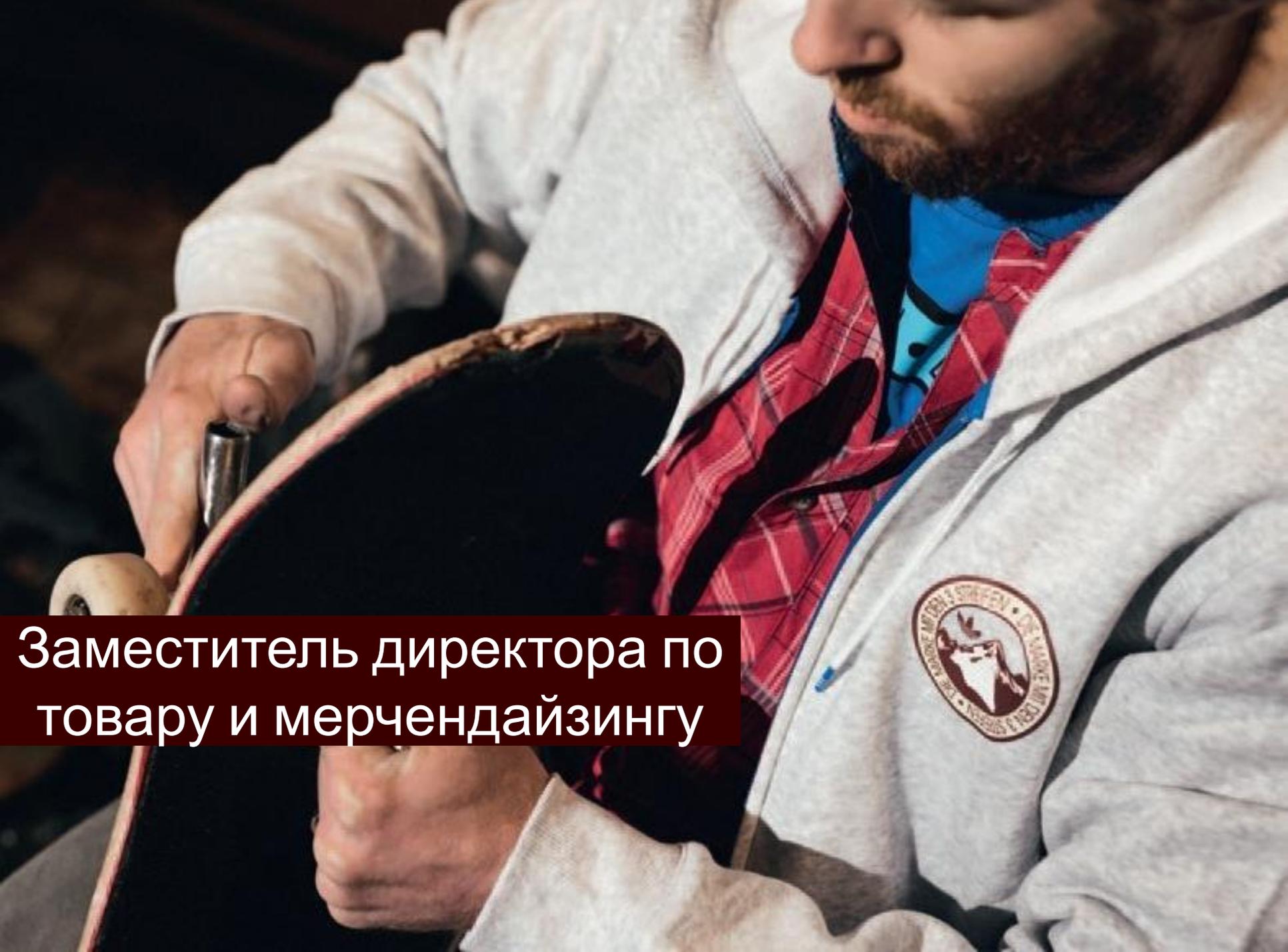
ЗП = Гарантированная часть + Бонус NSst + Бонус S + Супер Бонус

$6\,500 * 1.3 *$
 $3.834 = 32\,397$

$6\,529 * 100% *$
 $1.3 * 3.834$
 $= 32\,542$

$2\,217 * 100% *$
 $1.3 * 3.834$
 $= 11\,050$

$(32\,397 + 32\,542 + 11\,050) * 35% = 26\,596$

A close-up photograph of a man with a beard, wearing a grey hoodie over a red and white plaid shirt and a blue t-shirt. He is focused on working on a skateboard, using a metal tool to adjust the wheels. The background is dark and out of focus. A dark red banner with white text is overlaid at the bottom of the image.

Заместитель директора по
товару и мерчендайзингу

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Заместитель директора по товару и мерчендайзингу

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 48\% + \text{Бонус NSst } 32\% + \text{Бонус S } 20\%$$

Бонусная часть

1. **Гарантированная часть** = **42.68** x Кол-во часов x ГК x КРУТ x (РК + ПН)

2. **Бонус NSst** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от выполнения **плана магазина***

При выполнении плана магазина > 110% расчет производится, исходя из 110%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

3. **Бонус S** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от % **товарных потерь***

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Заместитель директора по товару и мерчендайзингу. Таблица

Расчет Бонуса N5. Таблица

С	Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
	<81%	0.0%
	81%	3.3%
	82%	6.7%
	83%	10.0%
	84%	13.3%
	85%	16.7%
	86%	20.0%
	87%	23.3%
	88%	26.7%
	89%	30.0%
	90%	33.3%
	91%	36.7%
	92%	40.0%
	93%	43.3%
	94%	46.7%
	95%	50.0%
	96%	53.3%
	97%	56.7%
	98%	60.0%
	99%	63.3%
	100%	66.7%
	101%	71.4%
	102%	76.2%
	103%	81.0%
	104%	85.7%
	105%	90.5%
	106%	95.2%
	107%	100.0%
	108%	104.8%
	109%	109.5%
	110%	114.3%
	>110%	114.3%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	40.8%
101-150%	20.4%
> 150%	0.0%

Коэффициент за грейд

Грейд	Коэффициент за грейд
P1-49	1
P1-50	1,135

Концептуальный магазин

Пример : **Заместитель директора по товару и мерчендайзингу**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*
Твой коэффициент за грейд **1**
Ты отработал **165** часов
Твой магазин выполнил план на **100%**
% Товарных потерь = **80%**

56 025

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

ЗП = Гарантированная часть + Бонус NSst + Бонус S

$42.68 * 165 * 3.834$
 $*1 = 27\ 000$

$27\ 000 * 66.7\%$
 $= 18\ 009$

$27\ 000 * 40.8\%$
 $= 11\ 016$

Концептуальный магазин

Пример : Заместитель директора по товару и мерчендайзингу

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*
Твой коэффициент за грейд **1.135**
Ты отработал **165** часов
Твой магазин выполнил план на **100%**
% Товарных потерь = **80%**

63 588

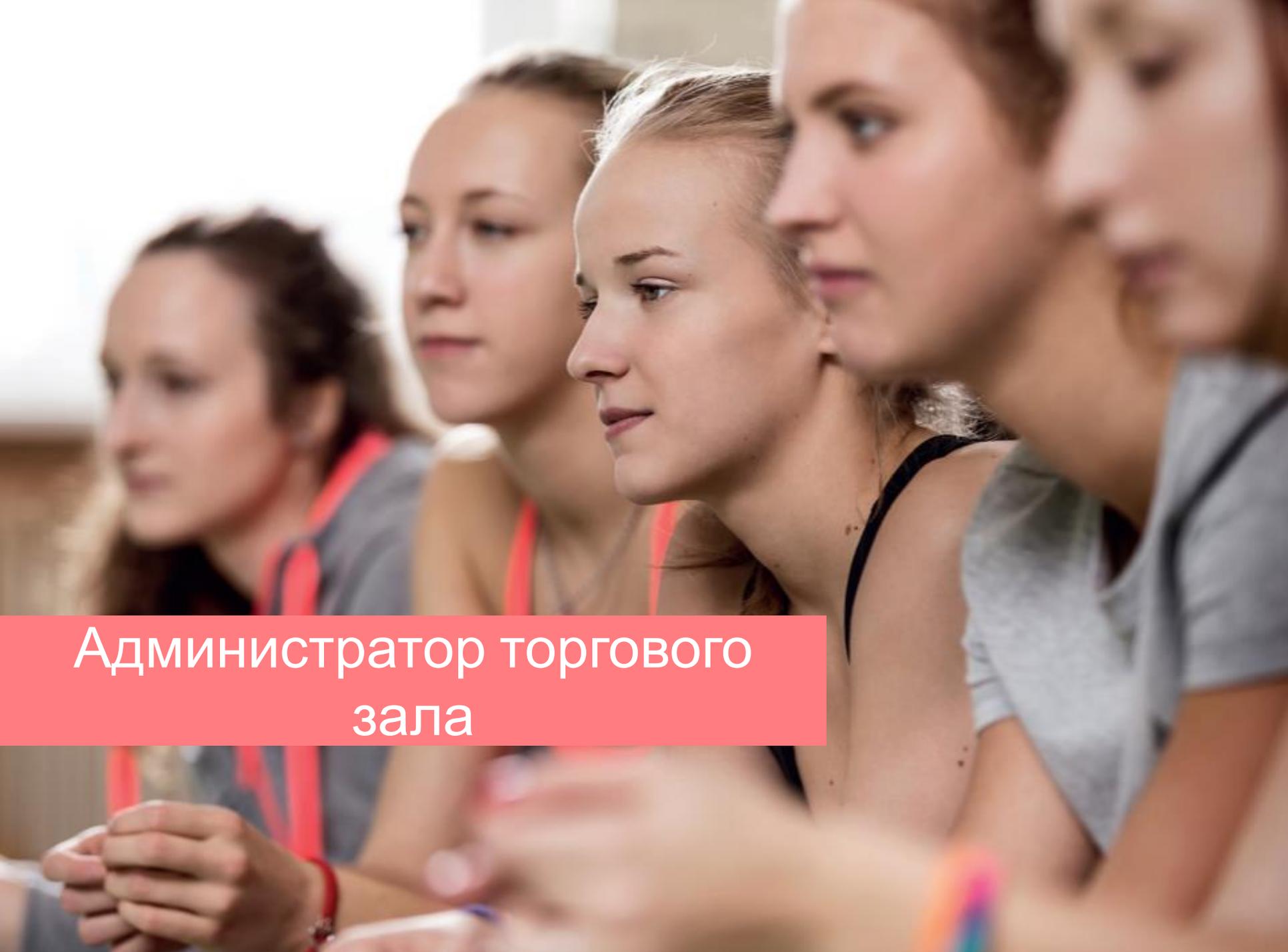
ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

ЗП = Гарантированная часть + Бонус NSst + Бонус S

$42.68 * 165 * 3.834$
 $* 1.135 = 30\ 645$

$30\ 645 * 66.7\%$
 $= 20\ 440$

$30\ 645 * 40.8\%$
 $= 12\ 503$

A group of young women are seated in a row, looking towards the left of the frame. They appear to be in a classroom or lecture hall setting. The women are dressed in casual attire, including grey t-shirts and a black tank top. The background is softly blurred, suggesting an indoor environment with large windows.

Администратор торгового
зала

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Администратор торгового зала

$$\text{ЗП} = \text{Гарантированная часть} + \text{Бонус NSst} + \text{Бонус NSi} + \text{Бонус S}$$

100% 48% 32% 10% 10%

Бонусная часть

1. Гарантированная часть = **42.68** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. Бонус NSst = Гарантированная часть x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 110% расчет производится, исходя из 110%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

3. Бонус Nsi* = Гарантированная часть x **20.4%**

4. Бонус S = Гарантированная часть x % в зависимости от % товарных

потерь**

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Администратор торгового зала

Расчет Бонуса NSst. Таблица

С	Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
	<81%	0.0%
	81%	3.3%
	82%	6.7%
	83%	10.0%
	84%	13.3%
	85%	16.7%
	86%	20.0%
	87%	23.3%
	88%	26.7%
	89%	30.0%
	90%	33.3%
	91%	36.7%
	92%	40.0%
	93%	43.3%
	94%	46.7%
	95%	50.0%
	96%	53.3%
	97%	56.7%
	98%	60.0%
	99%	63.3%
	100%	66.7%
	101%	71.4%
	102%	76.2%
	103%	81.0%
	104%	85.7%
	105%	90.5%
	106%	95.2%
	107%	100.0%
	108%	104.8%
	109%	109.5%
	110%	114.3%
	>110%	114.3%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	20.4%
101-150%	10.2%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Пример : Администратор торгового зала

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты отработал **165** часов

Твой магазин выполнил план на **100%**

Ты выполнил свой индивидуальный план

% Товарных потерь = **80%**

56 025

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус NSst + Бонус NSi +
Бонус S**

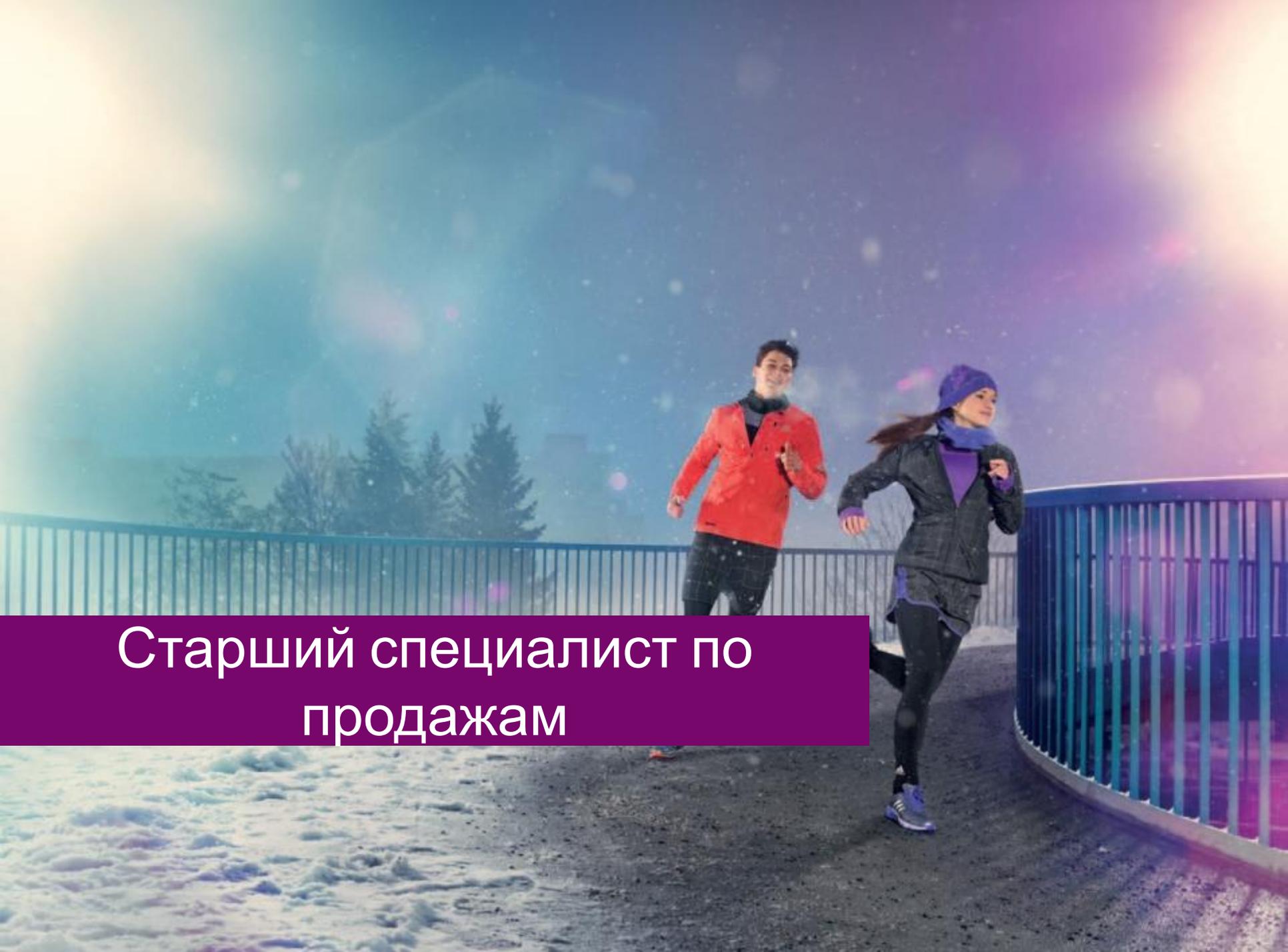
часть

$42.68 * 165 * 3.834$
 $*1 = 27\ 000$

$27\ 000 * 66.7\%$
 $= 18\ 009$

$27\ 000 * 20.4\%$
 $= 5\ 508$

$27\ 000 * 20.4\%$
 $= 5\ 508$

A man and a woman are jogging on a paved path at night. The man is wearing a red jacket and black pants, and the woman is wearing a dark jacket, black leggings, and a purple beanie. They are running towards the right. The path is partially covered in snow. In the background, there are evergreen trees and a city skyline under a dark, starry sky. A blue railing runs along the path. The overall scene is illuminated by a soft, blue and purple light, creating a serene and active atmosphere.

Старший специалист по
продажам

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Старший специалист по продажам

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 50\% + \text{Бонус NSst } 20\% + \text{Бонус NSi } 20\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. Гарантированная часть = **31.62** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. Бонус NSst = Гарантированная часть x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 110% расчет производится, исходя из 110%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

3. Бонус NSi = факт индивидуальных продаж x **1.5%**

4. Бонус S = Гарантированная часть x % в зависимости от % товарных потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Старший специалист по продажам

Расчет Бонуса NSst. Таблица

С	Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
	<81%	0.0%
	81%	2.0%
	82%	4.0%
	83%	6.0%
	84%	8.0%
	85%	10.0%
	86%	12.0%
	87%	14.0%
	88%	16.0%
	89%	18.0%
	90%	20.0%
	91%	22.0%
	92%	24.0%
	93%	26.0%
	94%	28.0%
	95%	30.0%
	96%	32.0%
	97%	34.0%
	98%	36.0%
	99%	38.0%
	100%	40.0%
	101%	44.0%
	102%	47.9%
	103%	51.9%
	104%	55.9%
	105%	59.9%
	106%	63.8%
	107%	67.8%
	108%	71.8%
	109%	75.8%
	110%	79.7%
	>110%	79.7%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	20.0%
101-150%	10.0%
> 150%	0.0%



Концептуальный магазин

Пример : **Старший специалист по продажам**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты отработал **165** часов

Твои продажи за месяц **550 000**

Твой магазин выполнил план на **100%**

% Товарных потерь = **80%**

40 254

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

ЗП = Гарантированная + Бонус NSst + Бонус Nsi + Бонус

S

часть

$$31.62 * 165 * 3.834 = \\ 20\ 003$$

$$20\ 003 * 40\% \\ = 8\ 001$$

$$550\ 000 * 1.5\% = \\ 8\ 250$$

$$20\ 003 * 20\% = \\ 4\ 000$$



Специалист по продажам. 3-я
категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам. 3 категория

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 43\% + \text{Бонус NSi } 27\% + \text{Бонус NSst } 20\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. Гарантированная часть = **16.23** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. Бонус Nsi = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (ПК + ПН)

3. Бонус NSst = Гарантированная часть x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 100% расчет производится, исходя из 100%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

4. Бонус S = Гарантированная часть x % в зависимости от % товарных

потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам.3-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица соответствий

Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
<80%	0%
81%	2%
82%	5%
83%	7%
84%	9%
85%	11%
86%	14%
87%	16%
88%	18%
89%	21%
90%	23%
91%	25%
92%	28%
93%	30%
94%	32%
95%	34%
96%	37%
97%	39%
98%	41%
99%	44%
100%	46%
>100%	46%

Расчет Бонуса S. Таблица соответствий

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	23.0%
101-150%	11.5%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам. 3-я категория

Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	150000 x КТУ	0.61%	185000 x КТУ	0.86%	400000 x КТУ	0.86%	600000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	191250 x КТУ	0.41%	300000 x КТУ	0.54%	747500 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	297500 x КТУ	0.27%	425000 x КТУ	0.39%	920000 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	382500 x КТУ	0.20%	525000 x КТУ	0.31%	1092500 x КТУ	0.62%	1610000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	488750 x КТУ	0.16%	650000 x КТУ	0.25%	1265000 x КТУ	0.62%	1840000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	510000 x КТУ	0.15%	675000 x КТУ	0.24%	1322500 x КТУ	0.62%	1897500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	573750 x КТУ	0.14%	750000 x КТУ	0.22%	1437500 x КТУ	0.62%	2012500 x КТУ	1.10%

Для сотрудника на частичной

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	100000 x КТУ	0.61%	125000 x КТУ	0.86%	300000 x КТУ	0.86%	450000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	127500 x КТУ	0.41%	200000 x КТУ	0.54%	575000 x КТУ	0.62%	833750 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	191250 x КТУ	0.27%	275000 x КТУ	0.39%	690000 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	255000 x КТУ	0.20%	350000 x КТУ	0.31%	833750 x КТУ	0.62%	1207500 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	318750 x КТУ	0.16%	425000 x КТУ	0.25%	948750 x КТУ	0.62%	1380000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	340000 x КТУ	0.15%	450000 x КТУ	0.24%	1006250 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	382500 x КТУ	0.14%	500000 x КТУ	0.22%	1092500 x КТУ	0.62%	1523750 x КТУ	1.10%

При продажах ниже уровня **Юниора** Бонус Nsi = 0

Концептуальный магазин

Пример : **Специалист по продажам. 3-я категория**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты фул-таймер

Ты отработал **165** часов

Ты работаешь в магазине группы **3.5 -5.5**

млн

Твои продажи **530 000 руб** □ ты *Спортсмен*

Твой магазин выполнил план на **100%**

% Товарных потерь = **100 %**

23 650

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус Nsi + Бонус NSst +
Бонус S**

часть

$$16.23 * 165 * 3.834 \\ = 10 267$$

$$530 000 * \\ 0.31\% * 3.834 \\ = 6 299$$

$$10 267 * 46\% \\ = 4 723$$

$$10 267 * 23\% \\ = 2 361$$



Специалист по продажам. 2-я
категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам. 2-я категория

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 40\% + \text{Бонус NSi } 30\% + \text{Бонус NSst } 20\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. Гарантированная часть = **17.39** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. Бонус Nsi = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (ПК + ПН)

3. Бонус NSst = Гарантированная часть x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 100% расчет производится, исходя из 100%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

4. Бонус S = Гарантированная часть x % в зависимости от % товарных

потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам. 2-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица соответствий

Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
<80%	0.0%
81%	2.5%
82%	5.0%
83%	7.5%
84%	10.0%
85%	12.5%
86%	15.0%
87%	17.5%
88%	20.0%
89%	22.5%
90%	25.0%
91%	27.5%
92%	30.0%
93%	32.5%
94%	35.0%
95%	37.5%
96%	40.0%
97%	42.5%
98%	45.0%
99%	47.5%
100%	50.0%
>100%	50.0%

Расчет Бонуса S. Таблица соответствий

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	25.0%
101-150%	12.5%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам. 2-я категория

Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	200000 x КТУ	0.61%	250000 x КТУ	0.86%	400000 x КТУ	0.86%	600000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	255000 x КТУ	0.41%	400000 x КТУ	0.54%	747500 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	382500 x КТУ	0.27%	550000 x КТУ	0.39%	920000 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	510000 x КТУ	0.20%	700000 x КТУ	0.31%	1092500 x КТУ	0.62%	1610000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	637500 x КТУ	0.16%	850000 x КТУ	0.25%	1265000 x КТУ	0.62%	1840000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	680000 x КТУ	0.15%	900000 x КТУ	0.24%	1322500 x КТУ	0.62%	1897500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	765000 x КТУ	0.14%	1000000 x КТУ	0.22%	1437500 x КТУ	0.62%	2012500 x КТУ	1.10%

Для сотрудника на частичной

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	125000 x КТУ	0.61%	175000 x КТУ	0.86%	300000 x КТУ	0.86%	450000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	170000 x КТУ	0.41%	250000 x КТУ	0.54%	575000 x КТУ	0.62%	833750 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	255000 x КТУ	0.27%	350000 x КТУ	0.39%	690000 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	340000 x КТУ	0.20%	450000 x КТУ	0.31%	833750 x КТУ	0.62%	1207500 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	425000 x КТУ	0.16%	550000 x КТУ	0.25%	948750 x КТУ	0.62%	1380000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	446250 x КТУ	0.15%	575000 x КТУ	0.24%	1006250 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	488750 x КТУ	0.14%	650000 x КТУ	0.22%	1092500 x КТУ	0.62%	1523750 x КТУ	1.10%

При продажах ниже уровня **Юниора** Бонус Nsi = 0

Концептуальный магазин

Пример : Специалист по продажам. 2-я категория

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты фул-таймер

Ты отработал **165** часов

Ты работаешь в магазине группы **3.5 -5.5**

млн

Твои продажи **700 000 руб** □ ты *Спортсмен*

Твой магазин выполнил план на **100%**

% Товарных потерь = **100 %**

27 572

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус Nsi + Бонус NSst +
Бонус S**

часть

$$17.39 * 165 * 3.834 \\ = 11\ 001$$

$$700\ 000 * \\ 0.31\% * 3.834 \\ = 8\ 320$$

$$11\ 001 * 50\% \\ = 5\ 501$$

$$11\ 001 * 25\% \\ = 2\ 750$$



Специалист по продажам. 1-я
категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам. 1-я категория

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 44\% + \text{Бонус NSi } 26\% + \text{Бонус NSst } 20\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. Гарантированная часть = **21.84** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. Бонус Nsi = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (ПК + ПН)

3. Бонус NSst = Гарантированная часть x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 100% расчет производится, исходя из 100%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

4. Бонус S = Гарантированная часть x % в зависимости от % товарных

потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам. 1-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица соответствий

Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
<80%	0.0%
81%	2.3%
82%	4.6%
83%	6.9%
84%	9.2%
85%	11.5%
86%	13.8%
87%	16.1%
88%	18.4%
89%	20.7%
90%	23.0%
91%	25.3%
92%	27.6%
93%	29.9%
94%	32.2%
95%	34.5%
96%	36.8%
97%	39.1%
98%	41.4%
99%	43.7%
100%	46.0%
>100%	46.0%

Расчет Бонуса S. Таблица соответствий

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	23.0%
101-150%	11.5%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Специалист по продажам. 1-я категория

Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	200000 x КТУ	0.61%	250000 x КТУ	0.86%	400000 x КТУ	0.86%	600000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	255000 x КТУ	0.41%	400000 x КТУ	0.54%	747500 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	382500 x КТУ	0.27%	550000 x КТУ	0.39%	920000 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	510000 x КТУ	0.20%	700000 x КТУ	0.31%	1092500 x КТУ	0.62%	1610000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	637500 x КТУ	0.16%	850000 x КТУ	0.25%	1265000 x КТУ	0.62%	1840000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	680000 x КТУ	0.15%	900000 x КТУ	0.24%	1322500 x КТУ	0.62%	1897500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	765000 x КТУ	0.14%	1000000 x КТУ	0.22%	1437500 x КТУ	0.62%	2012500 x КТУ	1.10%

Для сотрудника на частичной

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	125000 x КТУ	0.61%	175000 x КТУ	0.86%	300000 x КТУ	0.86%	450000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	170000 x КТУ	0.41%	250000 x КТУ	0.54%	575000 x КТУ	0.62%	833750 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	255000 x КТУ	0.27%	350000 x КТУ	0.39%	690000 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	340000 x КТУ	0.20%	450000 x КТУ	0.31%	833750 x КТУ	0.62%	1207500 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	425000 x КТУ	0.16%	550000 x КТУ	0.25%	948750 x КТУ	0.62%	1380000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	446250 x КТУ	0.15%	575000 x КТУ	0.24%	1006250 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	488750 x КТУ	0.14%	650000 x КТУ	0.22%	1092500 x КТУ	0.62%	1523750 x КТУ	1.10%

При продажах ниже уровня Юниора Бонус Nsi = 0

Концептуальный магазин

Пример : **Специалист по продажам. 1-я категория**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты фул-таймер

Ты отработал **165** часов

Ты работаешь в магазине группы **3.5 -5.5**

млн

Твои продажи **700 000 руб** □ ты *Спортсмен*

Твой магазин выполнил план на **100%**

% Товарных потерь = **100 %**

31 669

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус Nsi + Бонус NSst +
Бонус S**

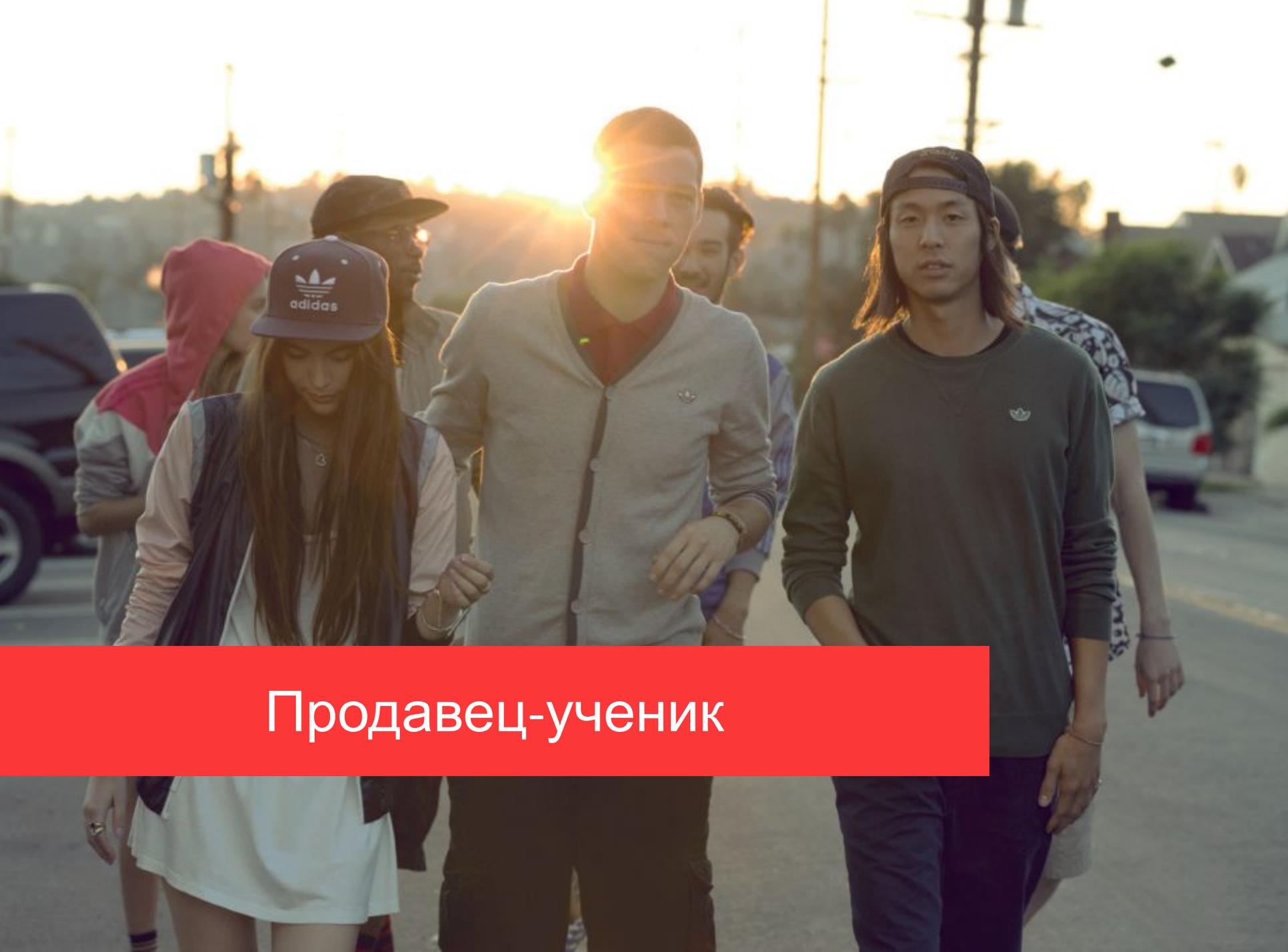
часть

$$21.84 * 165 * 3.834 \\ = 13 816$$

$$700 000 * \\ 0.31% * 3.834 \\ = 8 320$$

$$13 816 * 46% \\ = 6 355$$

$$13 816 * 23% \\ = 3 178$$



Продавец-ученик

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-ученик

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 46\% + \text{Бонус Nsi } 44\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. **Гарантированная часть** = **17.18** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК +ПН)

2. **Бонус Nsi** = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (ПК +ПН)

3. **Бонус S** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от % товарных потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса S используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-ученик

Расчет Бонуса S. Таблица соответствий

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	22.0%
101-150%	11.0%
> 150%	0.0%

Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
3 500 001 - 5 500 000	510000 x КТУ	0.33%	675000 x КТУ	0.40%	1380000 x КТУ	0.62%	1840000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	637500 x КТУ	0.27%	825000 x КТУ	0.33%	1610000 x КТУ	0.62%	2070000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	701250 x КТУ	0.24%	900000 x КТУ	0.30%	1725000 x КТУ	0.62%	2185000 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	765000 x КТУ	0.22%	975000 x КТУ	0.28%	1840000 x КТУ	0.62%	2300000 x КТУ	1.10%
> 25 000 000	892500 x КТУ	0.19%	1125000 x КТУ	0.24%	2070000 x КТУ	0.62%	2530000 x КТУ	1.10%

Для сотрудника на частичной

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
3 500 001 - 5 500 000	340000 x КТУ	0.33%	450000 x КТУ	0.40%	1035000 x КТУ	0.62%	1380000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	425000 x КТУ	0.27%	525000 x КТУ	0.33%	1207500 x КТУ	0.62%	1552500 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	446250 x КТУ	0.24%	575000 x КТУ	0.30%	1293750 x КТУ	0.62%	1638750 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	488750 x КТУ	0.22%	625000 x КТУ	0.28%	1380000 x КТУ	0.62%	1725000 x КТУ	1.10%
> 25 000 000	573750 x КТУ	0.19%	725000 x КТУ	0.24%	1552500 x КТУ	0.62%	1897500 x КТУ	1.10%

При продажах ниже уровня **Юниора** Бонус Nsi = 0

Концептуальный магазин

Пример : Продавец-ученик

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты работаешь в магазине оборота **3.5 – 5.5**

млн

Ты фул-таймер

Ты отработал **165 часов**

Твой факт продаж за месяц **675 000** □ ты

Спортсмен

% товарных потерь = **50%**

23 611 р

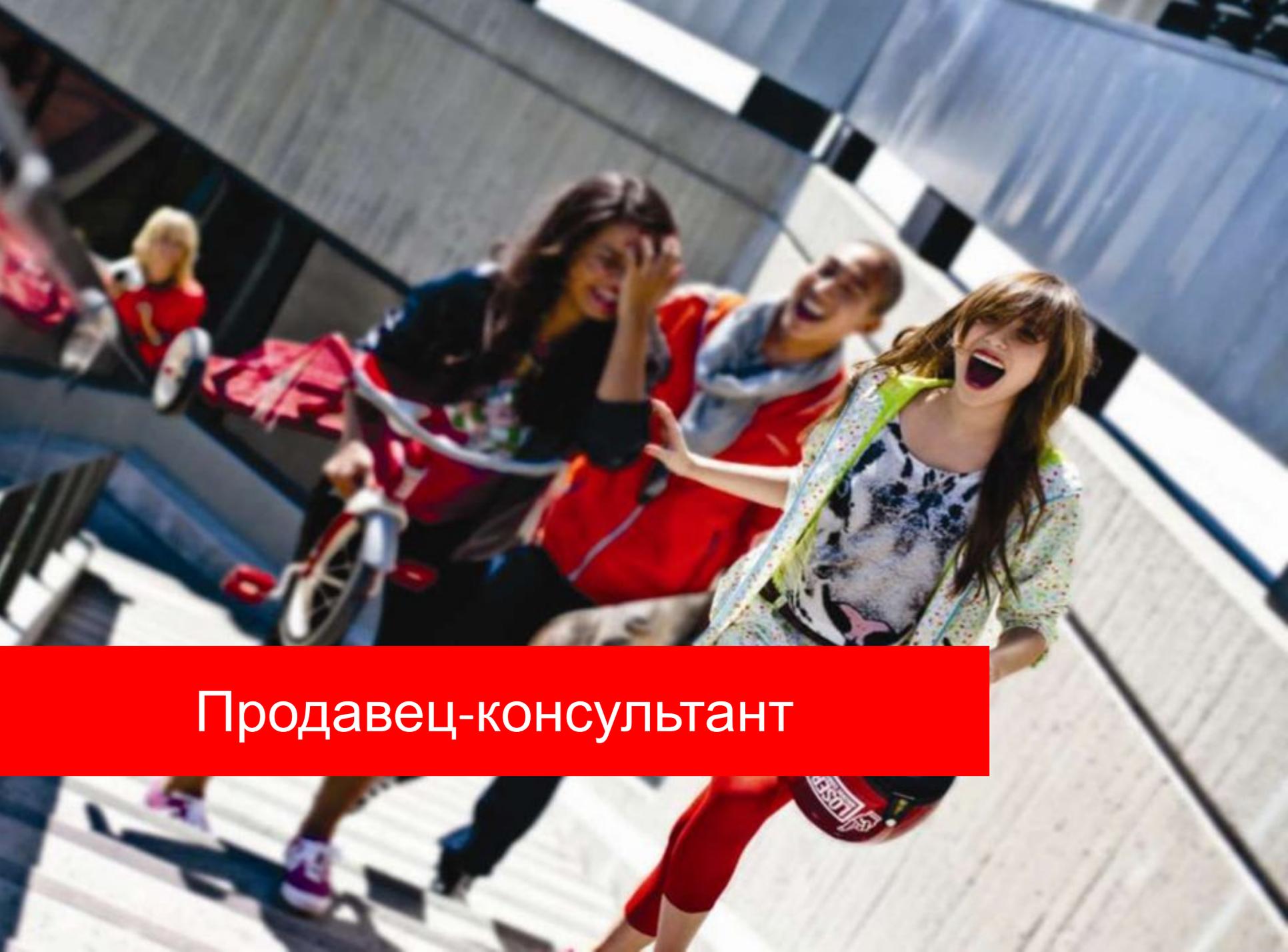
ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

ЗП = Гарантированная часть + Бонус Nsi + Бонус S

$17.18 * 165 * 3.834 = 10\ 868$

$675\ 000 * 0.40\% * 3.834 = 10\ 352$

$10\ 868 * 22\% = 2\ 391$



Продавец-консультант

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-консультант

$$\text{ЗП}_{100\%} = \text{Гарантированная часть}_{40\%} + \text{Бонус Nsi}_{50\%} + \text{Бонус S}_{10\%}$$

Бонусная часть

1. **Гарантированная часть** = **17.39** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. **Бонус Nsi** = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (ПК + ПН)

3. **Бонус S** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от % товарных потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса S используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-консультант

Расчет Бонуса S. Таблица соответствий

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	25.0%
101-150%	12.5%
> 150%	0.0%

Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
3 500 001 - 5 500 000	680000 x КТУ	0.33%	900000 x КТУ	0.40%	1380000 x КТУ	0.62%	1840000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	850000 x КТУ	0.27%	1100000 x КТУ	0.33%	1610000 x КТУ	0.62%	2070000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	935000 x КТУ	0.24%	1200000 x КТУ	0.30%	1725000 x КТУ	0.62%	2185000 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	1020000 x КТУ	0.22%	1300000 x КТУ	0.28%	1840000 x КТУ	0.62%	2300000 x КТУ	1.10%
> 25 000 000	1190000 x КТУ	0.19%	1500000 x КТУ	0.24%	2070000 x КТУ	0.62%	2530000 x КТУ	1.10%

Для сотрудника на частичной

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
3 500 001 - 5 500 000	446250 x КТУ	0.33%	575000 x КТУ	0.40%	1035000 x КТУ	0.62%	1380000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	552500 x КТУ	0.27%	725000 x КТУ	0.33%	1207500 x КТУ	0.62%	1552500 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	616250 x КТУ	0.24%	775000 x КТУ	0.30%	1293750 x КТУ	0.62%	1638750 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	658750 x КТУ	0.22%	850000 x КТУ	0.28%	1380000 x КТУ	0.62%	1725000 x КТУ	1.10%
> 25 000 000	765000 x КТУ	0.19%	975000 x КТУ	0.24%	1552500 x КТУ	0.62%	1897500 x КТУ	1.10%

При продажах ниже уровня **Юниора** Бонус Nsi = 0

Концептуальный магазин

Пример : Продавец-консультант

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты работаешь в магазине оборота **5.5 – 8.5**

млн

Ты фул-таймер

Твой факт продаж за месяц **1 100 000** руб □

ты *Спортсмен* □ % от продаж = **0.33%**

Ты отработал **165 часов**

% товарных потерь = **80%**

27 668 р

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

ЗП = Гарантированная часть + Бонус Nsi + Бонус S

$17.39 * 165^*$
 $3.834 = 11 001$

$1 100 000 * 0.33 \% *$
 3.834
 $= 13 917$

$11 001 * 25\%$
 $= 2 750$

A black and white fashion advertisement for Y-3. On the left, a man in a dark suit and a fedora hat stands with his right arm around the shoulder of a woman on the right. The woman is wearing a long, dark vest over a light-colored button-down shirt. The background is a simple, light-colored wall. The Y-3 logo is visible on the left side of the image.

Y-3

Продавец-консультант Y-3

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-консультант Y-3

$$\begin{array}{l} \text{ЗП} = \text{Гарантированная часть} + \text{Бонус Nsi} \\ 100\% \qquad \qquad \qquad 55\% \qquad \qquad \qquad \underbrace{\qquad \qquad \qquad 45\% \qquad \qquad \qquad}_{\text{Бонусная часть}} \end{array}$$

1. Гарантированная часть = **23.91** x Кол-во часов x КРУТ x (РК + ПН)

2. Бонус Nsi = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (РК + ПН)

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-консультант Y-3

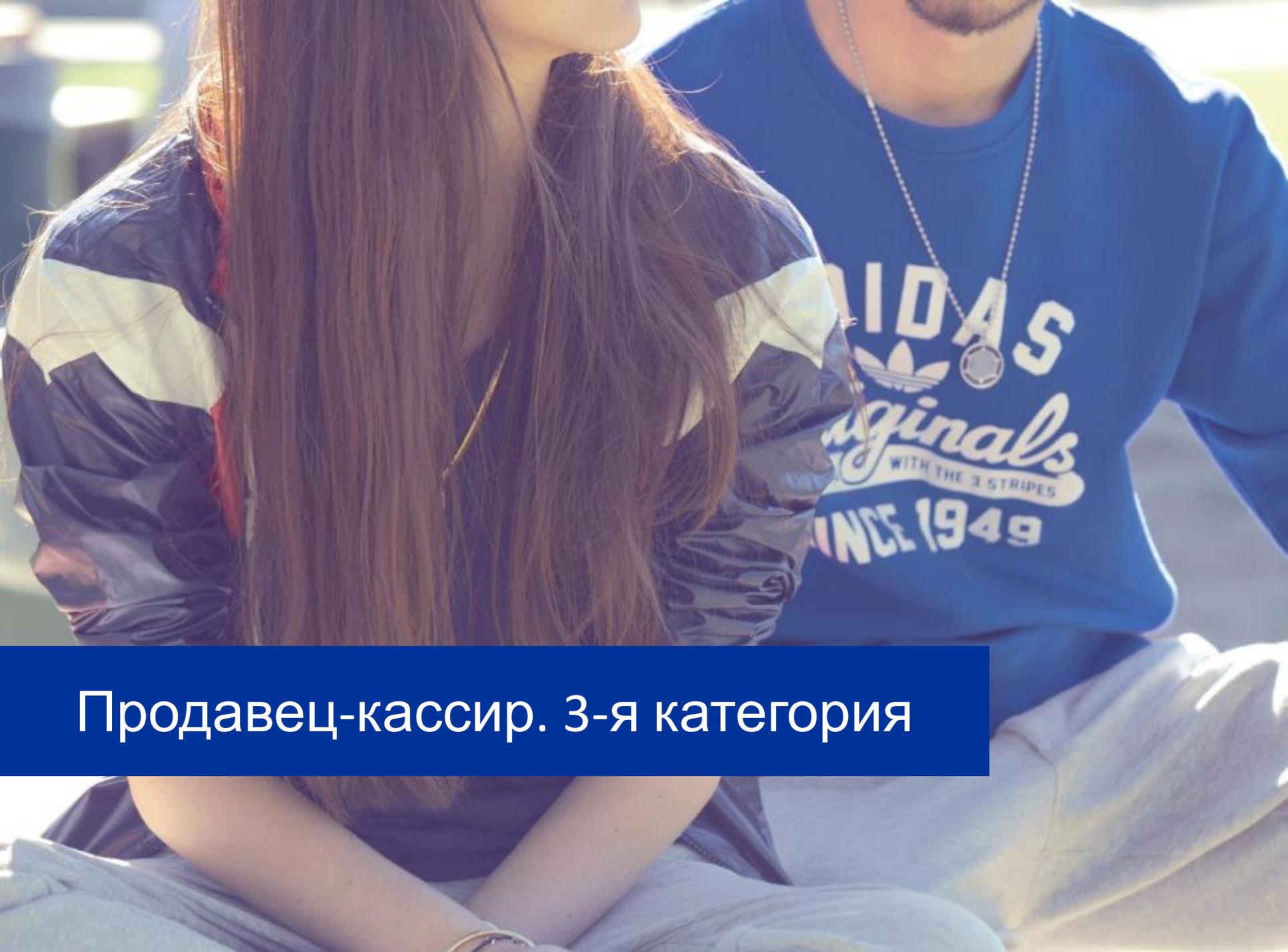
Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
450 000 x КТУ	0.51%	550 000 x КТУ	0.60%	750 000 x КТУ	0.90%	950 000 x КТУ	1.30%

При продажах ниже уровня **Юниора** Бонус Nsi = 0

КТУ = факт часов / норма выработки



Продавец-кассир. 3-я категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 3-я категория

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 43\% + \text{Бонус NSi } 27\% + \text{Бонус NSst } 20\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. Гарантированная часть = **16.23** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. Бонус Nsi = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (ПК + ПН)

3. Бонус NSst = Гарантированная часть x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 100% расчет производится, исходя из 100%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

4. Бонус S = Гарантированная часть x % в зависимости от % товарных

потерь*
При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 3-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица соответствий

Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
<80%	0%
81%	2%
82%	5%
83%	7%
84%	9%
85%	11%
86%	14%
87%	16%
88%	18%
89%	21%
90%	23%
91%	25%
92%	28%
93%	30%
94%	32%
95%	34%
96%	37%
97%	39%
98%	41%
99%	44%
100%	46%
>100%	46%

Расчет Бонуса S. Таблица соответствий

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	23.0%
101-150%	11.5%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 3-я категория

Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	150000 x КТУ	0.61%	185000 x КТУ	0.86%	400000 x КТУ	0.86%	600000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	191250 x КТУ	0.41%	300000 x КТУ	0.54%	747500 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	297500 x КТУ	0.27%	425000 x КТУ	0.39%	920000 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	382500 x КТУ	0.20%	525000 x КТУ	0.31%	1092500 x КТУ	0.62%	1610000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	488750 x КТУ	0.16%	650000 x КТУ	0.25%	1265000 x КТУ	0.62%	1840000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	510000 x КТУ	0.15%	675000 x КТУ	0.24%	1322500 x КТУ	0.62%	1897500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	573750 x КТУ	0.14%	750000 x КТУ	0.22%	1437500 x КТУ	0.62%	2012500 x КТУ	1.10%

Для сотрудника на частичной

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	100000 x КТУ	0.61%	125000 x КТУ	0.86%	300000 x КТУ	0.86%	450000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	127500 x КТУ	0.41%	200000 x КТУ	0.54%	575000 x КТУ	0.62%	833750 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	191250 x КТУ	0.27%	275000 x КТУ	0.39%	690000 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	255000 x КТУ	0.20%	350000 x КТУ	0.31%	833750 x КТУ	0.62%	1207500 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	318750 x КТУ	0.16%	425000 x КТУ	0.25%	948750 x КТУ	0.62%	1380000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	340000 x КТУ	0.15%	450000 x КТУ	0.24%	1006250 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	382500 x КТУ	0.14%	500000 x КТУ	0.22%	1092500 x КТУ	0.62%	1523750 x КТУ	1.10%

При продажах ниже уровня **Юниора** Бонус Nsi = 0

Концептуальный магазин

Пример : Продавец-кассир. 3-я категория

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты фул-таймер

Ты отработал **165** часов

Ты работаешь в магазине группы **3.5 -5.5**

млн

Твои продажи **530 000 руб** □ ты *Спортсмен*

Твой магазин выполнил план на **100%**

% Товарных потерь = **100 %**

23 650

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус Nsi + Бонус NSst +
Бонус S**

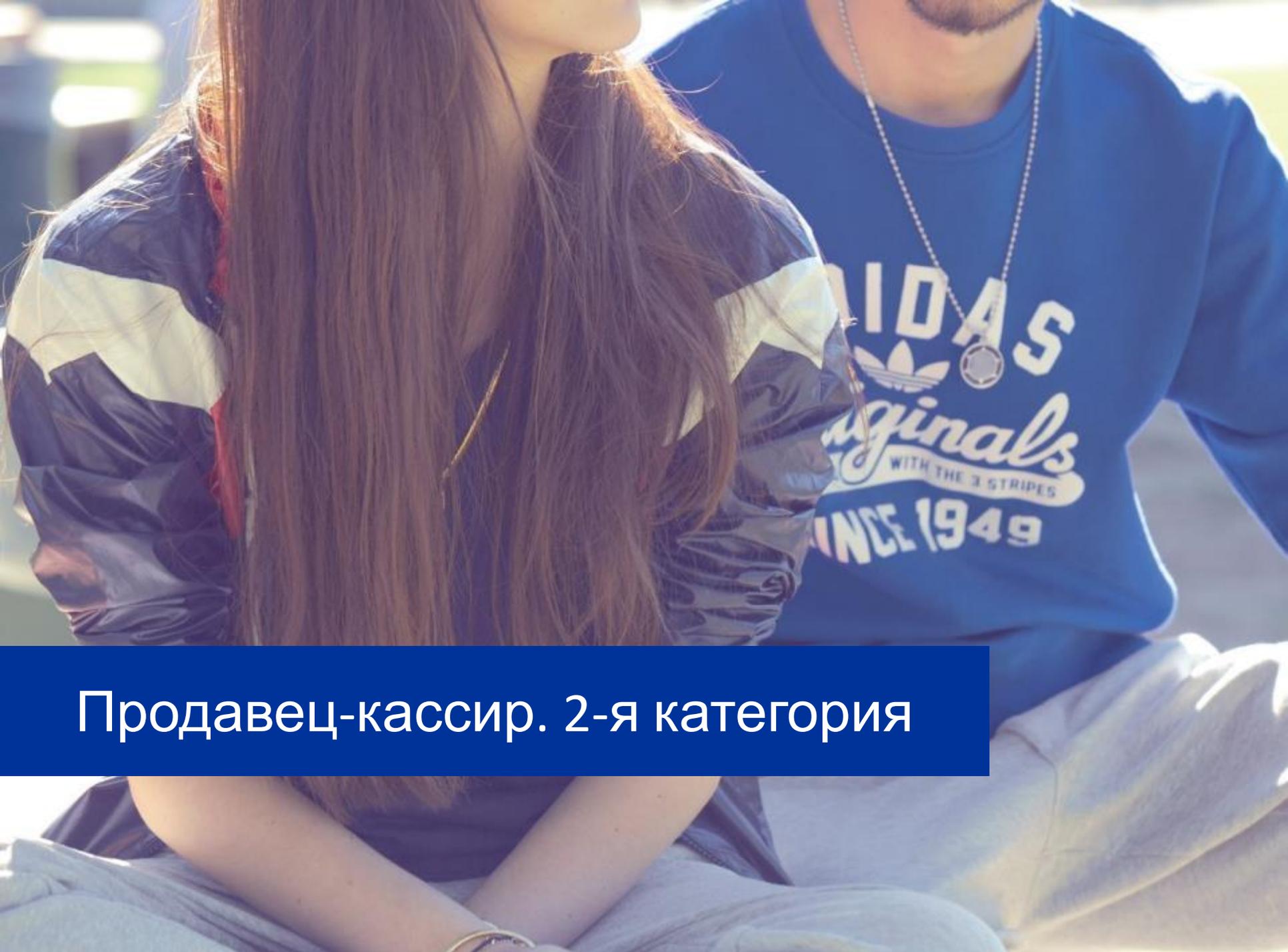
часть

$$16.23 * 165 * 3.834 \\ = 10 267$$

$$530 000 * \\ 0.31\% * 3.834 \\ = 6 299$$

$$10 267 * 46\% \\ = 4 723$$

$$10 267 * 23\% \\ = 2 361$$



Продавец-кассир. 2-я категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 2-я категория

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 40\% + \text{Бонус NSi } 30\% + \text{Бонус NSst } 20\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. **Гарантированная часть** = **17.39** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. **Бонус Nsi** = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (ПК + ПН)

3. **Бонус NSst** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 100% расчет производится, исходя из 100%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

4. **Бонус S** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от % товарных

потерь*
При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 2-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица

Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
<80%	0.0%
81%	2.5%
82%	5.0%
83%	7.5%
84%	10.0%
85%	12.5%
86%	15.0%
87%	17.5%
88%	20.0%
89%	22.5%
90%	25.0%
91%	27.5%
92%	30.0%
93%	32.5%
94%	35.0%
95%	37.5%
96%	40.0%
97%	42.5%
98%	45.0%
99%	47.5%
100%	50.0%
>100%	50.0%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	25.0%
101-150%	12.5%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 2-я категория

Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	200000 x КТУ	0.61%	250000 x КТУ	0.86%	400000 x КТУ	0.86%	600000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	255000 x КТУ	0.41%	400000 x КТУ	0.54%	747500 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	382500 x КТУ	0.27%	550000 x КТУ	0.39%	920000 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	510000 x КТУ	0.20%	700000 x КТУ	0.31%	1092500 x КТУ	0.62%	1610000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	637500 x КТУ	0.16%	850000 x КТУ	0.25%	1265000 x КТУ	0.62%	1840000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	680000 x КТУ	0.15%	900000 x КТУ	0.24%	1322500 x КТУ	0.62%	1897500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	765000 x КТУ	0.14%	1000000 x КТУ	0.22%	1437500 x КТУ	0.62%	2012500 x КТУ	1.10%

Для сотрудника на частичной

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	125000 x КТУ	0.61%	175000 x КТУ	0.86%	300000 x КТУ	0.86%	450000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	170000 x КТУ	0.41%	250000 x КТУ	0.54%	575000 x КТУ	0.62%	833750 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	255000 x КТУ	0.27%	350000 x КТУ	0.39%	690000 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	340000 x КТУ	0.20%	450000 x КТУ	0.31%	833750 x КТУ	0.62%	1207500 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	425000 x КТУ	0.16%	550000 x КТУ	0.25%	948750 x КТУ	0.62%	1380000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	446250 x КТУ	0.15%	575000 x КТУ	0.24%	1006250 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	488750 x КТУ	0.14%	650000 x КТУ	0.22%	1092500 x КТУ	0.62%	1523750 x КТУ	1.10%

При продажах ниже уровня **Юниора** Бонус Nsi = 0

Концептуальный магазин

Пример : Продавец-кассир. 2-я категория

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты фул-таймер

Ты отработал **165** часов

Ты работаешь в магазине группы **3.5 -5.5**

млн

Твои продажи **700 000 руб** □ ты *Спортсмен*

Твой магазин выполнил план на **100%**

% Товарных потерь = **100 %**

27 572

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус Nsi + Бонус NSst +
Бонус S**

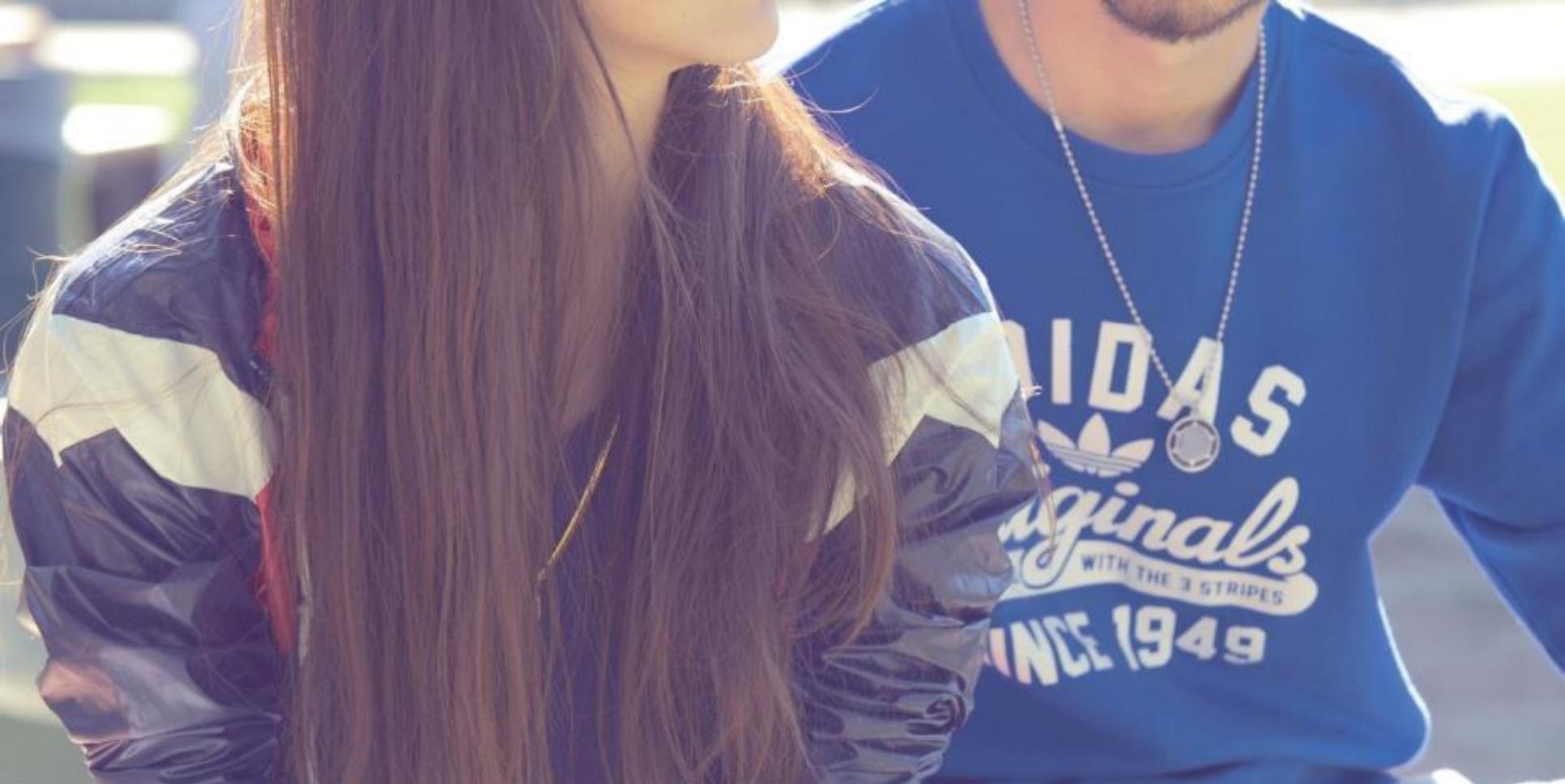
часть

$17.39 * 165 * 3.834$
 $= 11\ 001$

$700\ 000 *$
 $0.31\% * 3.834$
 $= 8\ 320$

$11\ 001 * 50\%$
 $= 5\ 501$

$11\ 001 * 25\%$
 $= 2\ 750$



Продавец-кассир. 1-я категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 1-я категория

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 44\% + \text{Бонус NSi } 26\% + \text{Бонус NSst } 20\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. **Гарантированная часть** = **21.84** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. **Бонус Nsi** = факт продаж x % в зависимости от Уровня продаж x КРУТ x (ПК + ПН)

3. **Бонус NSst** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 100% расчет производится, исходя из 100%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

4. **Бонус S** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от % товарных

потерь*
При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 1-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица соответствий

Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
<80%	0.0%
81%	2.3%
82%	4.6%
83%	6.9%
84%	9.2%
85%	11.5%
86%	13.8%
87%	16.1%
88%	18.4%
89%	20.7%
90%	23.0%
91%	25.3%
92%	27.6%
93%	29.9%
94%	32.2%
95%	34.5%
96%	36.8%
97%	39.1%
98%	41.4%
99%	43.7%
100%	46.0%
>100%	46.0%

Расчет Бонуса S. Таблица соответствий

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	23.0%
101-150%	11.5%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Продавец-кассир. 1-я категория

Расчет Бонуса Nsi как % от продаж

Для сотрудника на полной занятости

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	200000 x КТУ	0.61%	250000 x КТУ	0.86%	400000 x КТУ	0.86%	600000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	255000 x КТУ	0.41%	400000 x КТУ	0.54%	747500 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	382500 x КТУ	0.27%	550000 x КТУ	0.39%	920000 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	510000 x КТУ	0.20%	700000 x КТУ	0.31%	1092500 x КТУ	0.62%	1610000 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	637500 x КТУ	0.16%	850000 x КТУ	0.25%	1265000 x КТУ	0.62%	1840000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	680000 x КТУ	0.15%	900000 x КТУ	0.24%	1322500 x КТУ	0.62%	1897500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	765000 x КТУ	0.14%	1000000 x КТУ	0.22%	1437500 x КТУ	0.62%	2012500 x КТУ	1.10%

Для сотрудника на частичной

Среднемесячный оборот магазина, руб	Юниор	% от продаж	Спортсмен	% от продаж	Мастер	% от продаж	Чемпион	% от продаж
< 1 000 000	125000 x КТУ	0.61%	175000 x КТУ	0.86%	300000 x КТУ	0.86%	450000 x КТУ	1.10%
1 000 001 - 2 500 000	170000 x КТУ	0.41%	250000 x КТУ	0.54%	575000 x КТУ	0.62%	833750 x КТУ	1.10%
2 500 001 - 3 500 000	255000 x КТУ	0.27%	350000 x КТУ	0.39%	690000 x КТУ	0.62%	1092500 x КТУ	1.10%
3 500 001 - 5 500 000	340000 x КТУ	0.20%	450000 x КТУ	0.31%	833750 x КТУ	0.62%	1207500 x КТУ	1.10%
5 500 001 - 8 500 000	425000 x КТУ	0.16%	550000 x КТУ	0.25%	948750 x КТУ	0.62%	1380000 x КТУ	1.10%
8 500 001 - 12 000 000	446250 x КТУ	0.15%	575000 x КТУ	0.24%	1006250 x КТУ	0.62%	1437500 x КТУ	1.10%
12 000 001 - 25 000 000	488750 x КТУ	0.14%	650000 x КТУ	0.22%	1092500 x КТУ	0.62%	1523750 x КТУ	1.10%

При продажах ниже уровня **Юниора** Бонус Nsi = 0

Концептуальный магазин

Пример : Продавец-кассир. 1-я категория

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты фул-таймер

Ты отработал **165** часов

Ты работаешь в магазине группы **3.5 -5.5**

млн

Твои продажи **700 000 руб** □ ты *Спортсмен*

Твой магазин выполнил план на **100%**

% Товарных потерь = **100 %**

31 669

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус Nsi + Бонус NSst +
Бонус S**

часть

$21.84 * 165 * 3.834$
 $= 13 816$

$700 000 *$
 $0.31% * 3.834$
 $= 8 320$

$13 816 * 46%$
 $= 6 355$

$13 816 * 23%$
 $= 3 178$

A black and white photograph showing a person's hands opening a shoe box. The person is wearing a watch on their left wrist. The box is open, revealing a pair of sneakers inside. The background is a textured surface, possibly a wall or a large piece of fabric.

Кладовщик. 3-я категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Кладовщик 3-я категория

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 80\% + \text{Бонус NSst } 10\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. **Гарантированная часть** = **29.89** x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. **Бонус NSst** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 110% расчет производится, исходя из 110%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

3. **Бонус S** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от % товарных потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Кладовщик 3 категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица

С	Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
	<81%	0.0%
	81%	0.6%
	82%	1.3%
	83%	1.9%
	84%	2.5%
	85%	3.1%
	86%	3.8%
	87%	4.4%
	88%	5.0%
	89%	5.6%
	90%	6.3%
	91%	6.9%
	92%	7.5%
	93%	8.1%
	94%	8.8%
	95%	9.4%
	96%	10.0%
	97%	10.6%
	98%	11.3%
	99%	11.9%
	100%	12.5%
	101%	14.4%
	102%	16.3%
	103%	18.1%
	104%	20.0%
	105%	21.9%
	106%	23.8%
	107%	25.6%
	108%	27.5%
	109%	29.4%
	110%	31.3%
	>110%	31.3%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	12.5%
101-150%	6.3%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Пример : **Кладовщик. 3-я категория**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*
Ты фул-таймер
Ты отработал **165** часов
Твой магазин выполнил план на **100%**
% Товарных потерь = **50 %**

23 636

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

ЗП = Гарантированная часть + Бонус NSst + Бонус S

$29.89 * 165^*$
 $3.834 = 18\ 908$

$18\ 908 * 12.5\%$
 $= 2\ 364$

$18\ 908 * 12.5\%$
 $= 2\ 364$

A black and white photograph showing a person's hands using a utility knife to cut the tape on a shoe box. The person is wearing a watch on their left wrist. The box is open, revealing a pair of sneakers inside. The background is a dark, textured surface.

Кладовщик. 2-я категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: **Кладовщик. 2-я категория**

$$\begin{array}{ccccccc} \text{ЗП} & = & \text{Гарантированная часть} & + & \text{Бонус NSst} & + & \text{Бонус S} \\ 100\% & & 80\% & & 10\% & & 10\% \end{array}$$

Бонусная часть

1. Гарантированная часть = 34.78 x Кол-во часов x КРУТ x (ПК + ПН)

2. Бонус NSst = Гарантированная часть x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 110% расчет производится, исходя из 110%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

3. Бонус S = Гарантированная часть x % в зависимости от % товарных потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Кладовщик. 2-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица

С	Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
	<81%	0.0%
	81%	0.6%
	82%	1.3%
	83%	1.9%
	84%	2.5%
	85%	3.1%
	86%	3.8%
	87%	4.4%
	88%	5.0%
	89%	5.6%
	90%	6.3%
	91%	6.9%
	92%	7.5%
	93%	8.1%
	94%	8.8%
	95%	9.4%
	96%	10.0%
	97%	10.6%
	98%	11.3%
	99%	11.9%
	100%	12.5%
	101%	14.4%
	102%	16.3%
	103%	18.1%
	104%	20.0%
	105%	21.9%
	106%	23.8%
	107%	25.6%
	108%	27.5%
	109%	29.4%
	110%	31.3%
	>110%	31.3%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	12.5%
101-150%	6.3%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Пример : **Кладовщик. 2-я категория**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*
Ты фул-таймер
Ты отработал **165** часов
Твой магазин выполнил план на **100%**
% Товарных потерь = **50 %**

27 502

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

ЗП = Гарантированная часть + Бонус NSst + Бонус S

$34.78 * 165^*$
 $3.834 = 22\ 002$

$22\ 002 * 12.5\%$
 $= 2\ 750$

$22\ 002 * 12.5\%$
 $= 2\ 750$

A black and white photograph showing a person's hands opening a shoe box. The person is wearing a watch on their left wrist. Inside the box, a pair of sneakers is visible, partially covered by tissue paper. The background is a dark, textured surface.

Кладовщик. 1-я категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: **Кладовщик. 1-я категория**

$$\text{ЗП } 100\% = \text{Гарантированная часть } 80\% + \text{Бонус NSst } 10\% + \text{Бонус S } 10\%$$

Бонусная часть

1. **Гарантированная часть** = **40** x Кол-во часов x КРУТ x (РК + ПН)

2. **Бонус NSst** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 110% расчет производится, исходя из 110%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

3. **Бонус S** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от % товарных потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Кладовщик. 1-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица

С	Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
	<81%	0.0%
	81%	0.6%
	82%	1.3%
	83%	1.9%
	84%	2.5%
	85%	3.1%
	86%	3.8%
	87%	4.4%
	88%	5.0%
	89%	5.6%
	90%	6.3%
	91%	6.9%
	92%	7.5%
	93%	8.1%
	94%	8.8%
	95%	9.4%
	96%	10.0%
	97%	10.6%
	98%	11.3%
	99%	11.9%
	100%	12.5%
	101%	14.4%
	102%	16.3%
	103%	18.1%
	104%	20.0%
	105%	21.9%
	106%	23.8%
	107%	25.6%
	108%	27.5%
	109%	29.4%
	110%	31.3%
	>110%	31.3%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	12.5%
101-150%	6.3%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Пример : **Кладовщик. 1-я категория**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*
Ты фул-таймер
Ты отработал **165** часов
Твой магазин выполнил план на **100%**
% Товарных потерь = **50 %**

31 630

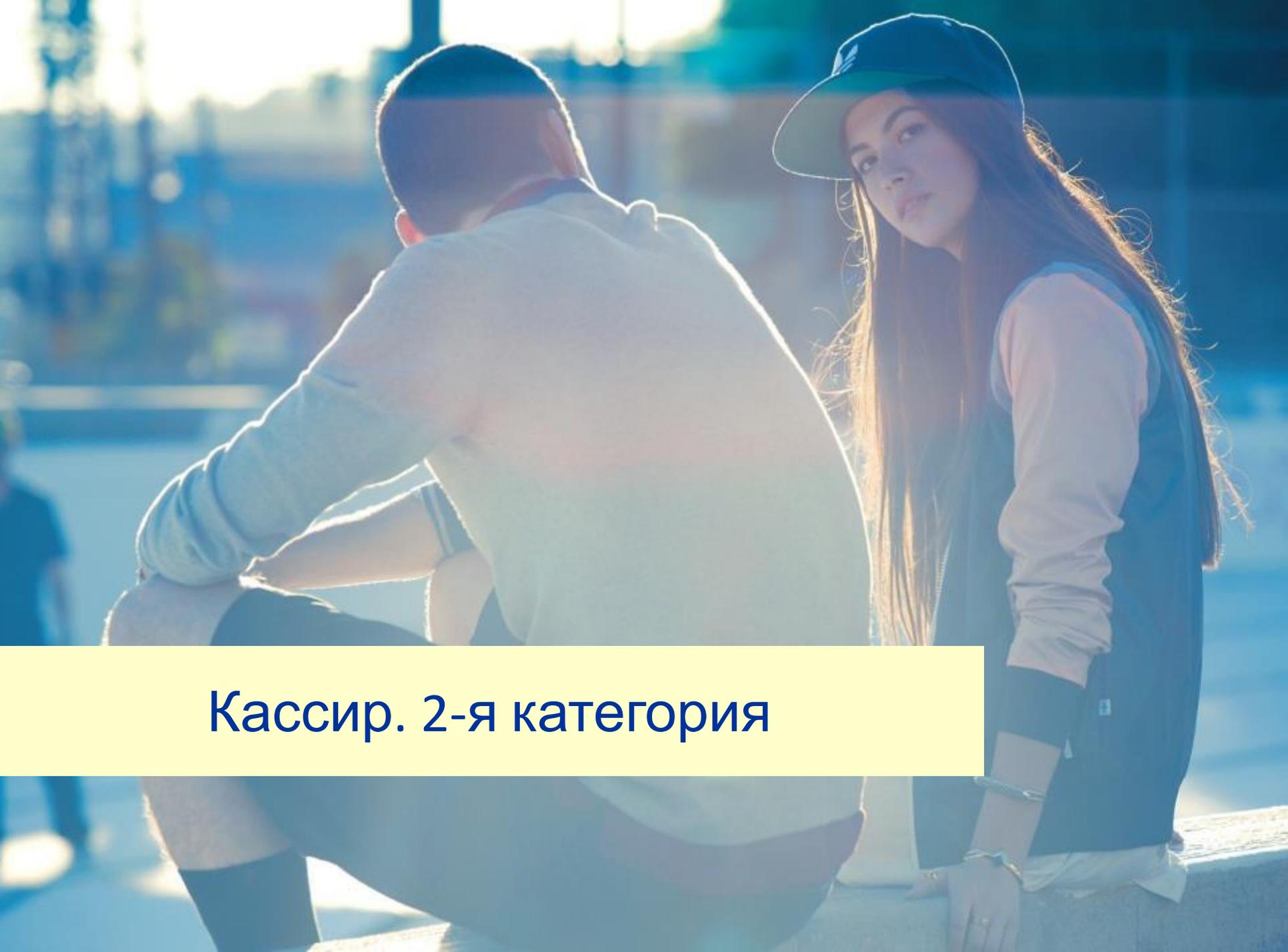
ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

ЗП = Гарантированная часть + Бонус NSst + Бонус S

$40 * 165 * 3.834$
 $= 25\ 304$

$25\ 304 * 12.5\%$
 $= 3\ 163$

$25\ 304 * 12.5\%$
 $= 3\ 163$



Кассир. 2-я категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Кассир. 2-я категория

$$\text{ЗП}_{100\%} = \text{Гарантированная часть}_{60\%} + \text{Бонус NSst}_{30\%} + \text{Бонус S}_{10\%}$$

Бонусная часть

1. **Гарантированная часть** = **30** x Кол-во часов x КРУТ * (ПК + ПН)

2. **Бонус NSst** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 110% расчет производится, исходя из 110%

При выполнении плана магазина < 81% Бонус NSst не выплачивается

3. **Бонус S** = **Гарантированная часть** x % в зависимости от % товарных потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Кассир. 2-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица

Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
80%	0.0%
81%	2.5%
82%	5.0%
83%	7.5%
84%	10.0%
85%	12.5%
86%	15.0%
87%	17.5%
88%	20.0%
89%	22.5%
90%	25.0%
91%	27.5%
92%	30.0%
93%	32.5%
94%	35.0%
95%	37.5%
96%	40.0%
97%	42.5%
98%	45.0%
99%	47.5%
100%	50.0%
101%	53.6%
102%	57.1%
103%	60.7%
104%	64.3%
105%	67.8%
106%	71.4%
107%	75.0%
108%	78.5%
109%	82.1%
110%	85.7%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	16.7%
101-150%	8.3%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Пример : **Кассир. 2-я категория**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*

Ты фул-таймер

Ты отработал **165** часов

Твой магазин выполнил план на **100%**

% Товарных потерь = **80%**

31 636

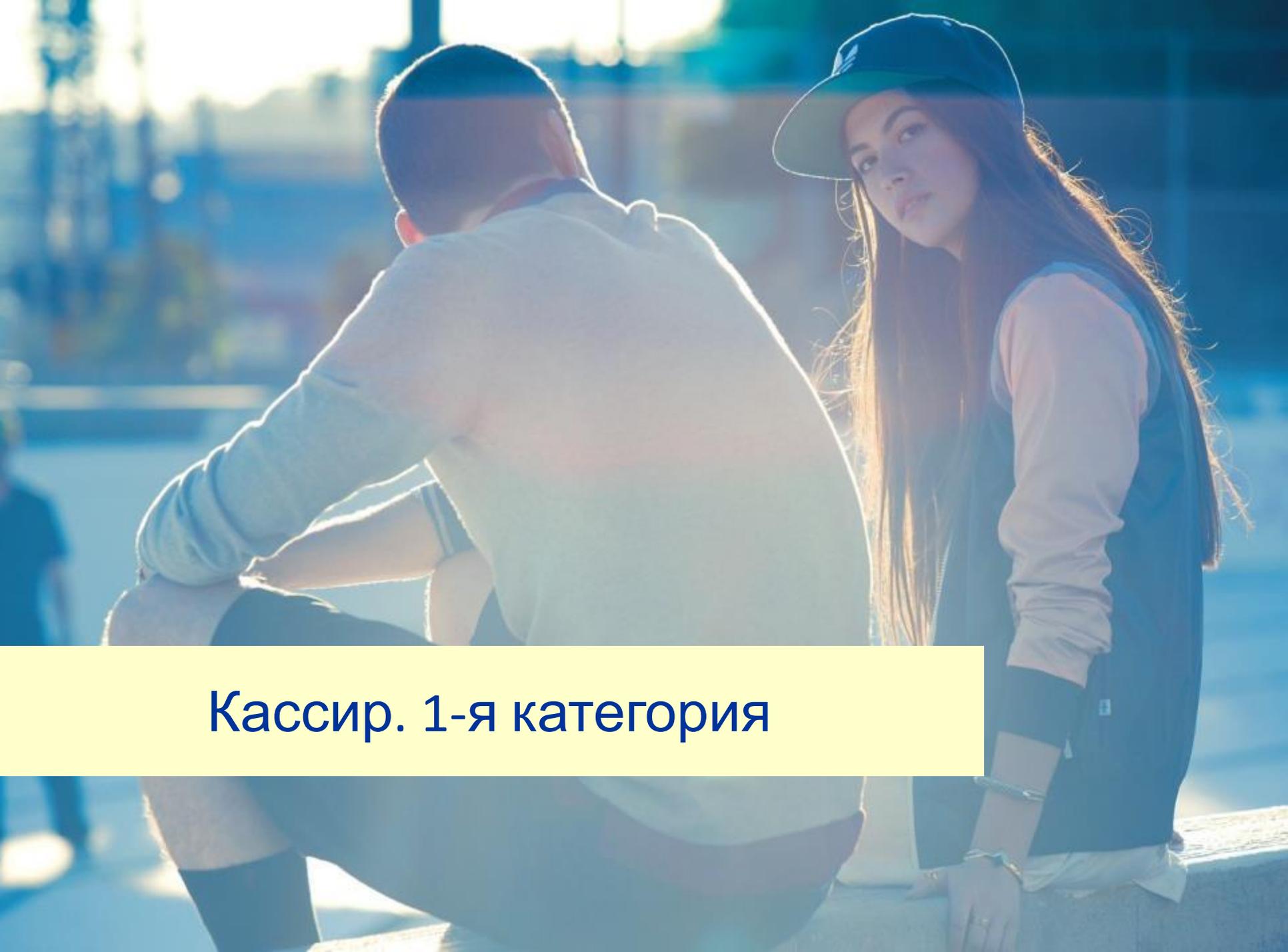
ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус NSst + Бонус S
часть**

$30 * 165 * 3.834$
 $= 18 977$

$18 977 * 50\% =$
 $9 489$

$18 977 * 16.7\%$
 $= 3 169$



Кассир. 1-я категория

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Кассир. 1-я категория

$$\text{ЗП}_{100\%} = \text{Гарантированная часть}_{60\%} + \underbrace{\text{Бонус NSst}_{30\%} + \text{Бонус S}_{10\%}}_{\text{Бонусная часть}}$$

1. Гарантированная часть = **34.5** x Кол-во часов x КРУТ * (ПК + ПН)

2. Бонус NSst = Гарантированная часть x % в зависимости от выполнения плана магазина*

При выполнении плана магазина > 110% расчет производится, исходя из 110%

3. Бонус S = Гарантированная часть x % в зависимости от % товарных потерь*

При выработке выше нормы для расчета Бонуса используется гарантированная часть, рассчитанная исходя из нормы выработки. За норму выработки принимается:

Для сотрудника на полной занятости **165 часов**

Для сотрудника на частичной занятости **96 часов**

Концептуальный магазин

Зарплатная схема: Кассир. 1-я категория

Расчет Бонуса NSst. Таблица

Выполнение плана магазина	% к фиксированной части
80%	0.0%
81%	2.5%
82%	5.0%
83%	7.5%
84%	10.0%
85%	12.5%
86%	15.0%
87%	17.5%
88%	20.0%
89%	22.5%
90%	25.0%
91%	27.5%
92%	30.0%
93%	32.5%
94%	35.0%
95%	37.5%
96%	40.0%
97%	42.5%
98%	45.0%
99%	47.5%
100%	50.0%
101%	53.6%
102%	57.1%
103%	60.7%
104%	64.3%
105%	67.8%
106%	71.4%
107%	75.0%
108%	78.5%
109%	82.1%
110%	85.7%

Расчет Бонуса S. Таблица

% товарных потерь	% к фиксированной части
0-100%	16.7%
101-150%	8.3%
> 150%	0.0%

Концептуальный магазин

Пример : **Кассир. 1-я категория**

Если

Ты работаешь в магазине в *г. Москва*
Ты фул-таймер
Ты отработал **165** часов
Твой магазин выполнил план на **100%**
% Товарных потерь = **80%**

36 382

ТОГДА ТВОЯ ЗАРПЛАТА БУДЕТ РАССЧИТЫВАТЬСЯ ТАК

**ЗП = Гарантированная + Бонус NSst + Бонус S
часть**

$34.5 * 165^*$
 $3.834 = 21\ 825$

$21\ 825 * 50\% =$
 $10\ 912$

$21\ 825 * 16.7\%$
 $= 3\ 645$