



Мотивационный блок



Данная презентация базируется на данных документа:
01.2013_Ц1-05 [1]_изм18 _06.06.2014
(Положение по оплате труда розничного магазина)





*Из чего складывается
твоя
зарплата?*





ЗАРАБОТНА
Я ПЛАТА
=
ОКЛА
Д +
ПРЕМИ
Я





ОКЛАД



Оборот салона < 10 млн. руб.:

СТАЖЕР = 10 000 РУБЛЕЙ

БАЗОВАЯ КАТЕГОРИЯ = 8 000 РУБЛЕЙ

3 КАТЕГОРИЯ = 9 000 РУБЛЕЙ

2 КАТЕГОРИЯ = 10 000 РУБЛЕЙ

Оборот салона > 10 млн. руб.:

СТАЖЕР = 8 000 РУБЛЕЙ

БАЗОВАЯ КАТЕГОРИЯ = 6 000 РУБЛЕЙ

3 КАТЕГОРИЯ = 7 000 РУБЛЕЙ

2 КАТЕГОРИЯ = 8 000 РУБЛЕЙ





Премия



ИНДИВИДУАЛЬНАЯ
Я



КОЛЛЕКТИВНАЯ





Индивидуальная Премия

СОСТОИТ ИЗ:



Компенсаторы





Компенсаторы



«компенсируют» минимальную или отсутствующую наценку на основном товаре.

План по компенсаторам выставляется в рублях.

Весь общий план салона по компенсаторам распределен на продавцов.



Корректирующий коэффициент

Если план по компенсаторам не выполняется, то применяется корректирующий коэффициент.

Ккор- корректирующий коэффициент. Данный коэффициент применяется по отношению к выполнению индивидуального плана по компенсаторам каждого продавца

Показатель	Показатель	Менее 85 %	85-94 %	95 % и более
Ккор	Ккор	0,8	0,9	1

+ Пример расчета индивидуальной премии с применением корректирующего коэффициента

Продавец	План по компенс.	Факт по компенс.	% выполнения плана	Премия из 1С	К. кор.	Премия с учетом К.кор	Итоговая премия
Иванов	100 000 руб	100 000 руб	100%	23 000 руб	1	23 000 руб*1= 23 000 руб	23 000 руб
Петров	100 000 руб	80 000 руб	80%	15 000 руб	0,8	15 000*0,8= 12 000 руб	12 000 руб

Показатель	Менее 85 %	85-94 %	95 % и более
Ккор	0,8	0,9	1

Пример расчета индивидуальной премии из ПО 1С

Иванова

при **100%** выполнении плана по компенсаторам



ПРЕМИЯ ЗА
ГОСТ
1000РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
МОДЕЛИ
TV PHILIPS/
TV SONY
1000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
УСЛУГИ
3000 РУБ.



ПРЕМИЯ
ЗА
СТМ
10 000 РУБ.

ПРЕМИЯ ЗА
АКСЕССУАРЫ
1 000 РУБ.



ПРЕМИЯ
ПРИВЕТ,
СОСЕД!
0 РУБ.

ПРЕМИЯ ЗА
СПЕЦ.
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
1000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
SALE
2000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
УЦЕНКУ
1000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
TV SONY
3000 РУБ.



Индивидуальная
премия составила
23 000 руб.

Пример расчета индивидуальной премии из ПО 1С

Иванова

при **80%** выполнении плана по компенсаторам



ПРЕМИЯ ЗА
ГОСТ
1000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
МОДЕЛИ
TV PHILIPS/
TV SONY
1000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
УСЛУГИ
3000 РУБ.



ПРЕМИЯ
ЗА
СТМ
10 000 РУБ.

ПРЕМИЯ ЗА
АКСЕССУАРЫ
1 000 РУБ.



ПРЕМИЯ
ПРИВЕТ,
СОСЕД!
0 РУБ.

ПРЕМИЯ ЗА
СПЕЦ.
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
1000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
SALE
2000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
УЦЕНКУ
1000 РУБ.



ПРЕМИЯ ЗА
TV SONY
3000 РУБ.

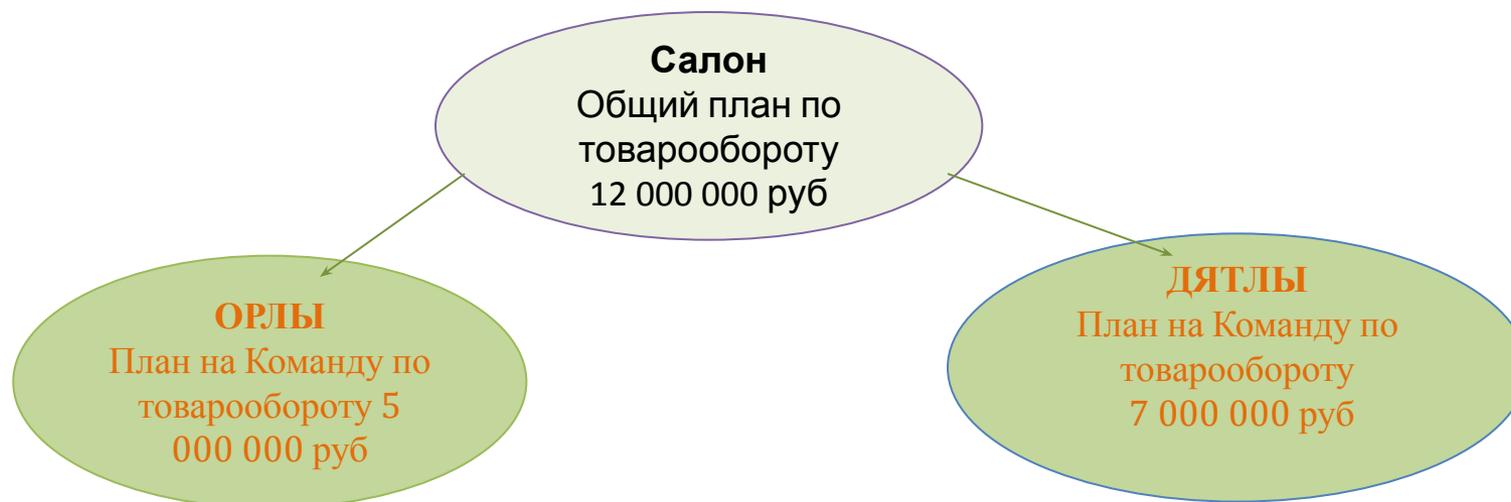


Индивидуальная
премия составила
 $23\ 000\ руб \cdot 0,8 =$
 $18\ 400\ руб$



Коллективная премия.

- ✓ Все продавцы магазина распределены на команды («котлы»)
- ✓ Команда («котел») формируется из продавцов **разных** отделов.
- ✓ Весь общий план салона по товарообороту распределен на Команды («Котлы»).



+ Пример распределения плана салона по товарообороту , а затем и премии салона по Командам

	План	факт	% выполнен ия плана	Доля в обороте салона	Распределение общей премии по Командам	Премия	К. кор.	Премия с учетом К.кор	Итоговая премия
«Орлы»	5 000 000 руб	5 000 000 руб	100%	50%	50%	50 000 руб	1	50 000 руб*1= 50 000 руб	50 000 руб
«Дятлы»	7 000 000 руб	5 000 000 руб	71%	50%	50%	50 000 руб	0,8	50 000 руб*0,8= 40 000 руб	40 000 руб
Салон	12 000 000 руб	10 000 000 руб	83%						

100 000 руб
премия салона по
данным ПО 1С

Показатель	Менее 85 %	86-94 %	95 % и более
Ккор	0,8	0,9	1



Пример 1 распределения коллективной премии из ПО 1С внутри Команды («Котла»)



Команда 

Продавец 

«Орлы»	План по обороту Команды	Факт оборота Команды (% выполнения)	Общая премия	ФИО	Ориентир по товарообороту	Факт по товарообороту	Доля в обороте Команды	Распределение премии внутри Команды	Кор коэффициент
1	5 000 000 рублей	5 000 000 рублей (100%)	50 000 рублей	Иванов	2 500 000 руб	2 500 000 руб (100%)	50%	25 000 рублей	1
2				Петров	1 500 000 руб	1 500 000 руб (100%)	30%	15 000 рублей	1
3				Сидоров	1 000 000 руб	1 000 000 руб (100%)	20%	10 000 рублей	1

Показатель	Менее 85 %	86-94 %	95 % и более
Ккор	0,8	0,9	1

+ **Пример 2** распределения коллективной Премии из ПО 1С внутри Команды («Котла»)



Команда 

Продавец 

«Орлы»	План по обороту Команды	Факт оборота Команды	Общая премия	ФИО	Ориентир по товарообороту	Факт по товарообороту	Доля в обороте Команды	Распределение премии внутри Команды	Кор коэффициент
1	5 000 000 руб	5 000 000 руб (100%)	50 000 руб	Иванов	2 500 000 руб	2 000 000 руб (80%)	40%	20 000 руб	1
2				Петров	1 500 000 руб	1 500 000 руб (100%)	30%	15 000 руб	1
3				Сидоров	1 000 000 руб	1 500 000 руб (150%)	30%	15 000 руб	1

Показатель	Менее 85 %	86-94 %	95 % и более
Ккор	0,8	0,9	1

Пример 3 распределения коллективной премии из ПО 1С внутри Команды («Котла»)



Команда 

Продавец 

«Орлы»	План по обороту Команды	Факт оборота Команды	Общая премия	ФИО	Ориентир по товарообороту	Факт по товарообороту	Доля в обороте Команды	Распределение премии внутри Команды	Кор коэффициент	Распределение премии внутри Команды
1	5 000 000 руб	4 000 000 руб (80%)	40 000 руб	Иванов	2 500 000 руб	2 000 000 руб (80%)	50%	20 000 руб	0,8	20 000 руб*0,8=16000 руб
2				Петров	1 000 000 руб	500 000 руб (50%)	12,5%	5 000 руб	0,8	5 000 руб*0,8=4000 руб
3				Сидоров	1 500 000 руб)	1 500 000 руб (100%)	37,5%	15 000 руб	0,8	15 000 руб*0,8=12000 руб

(котла).

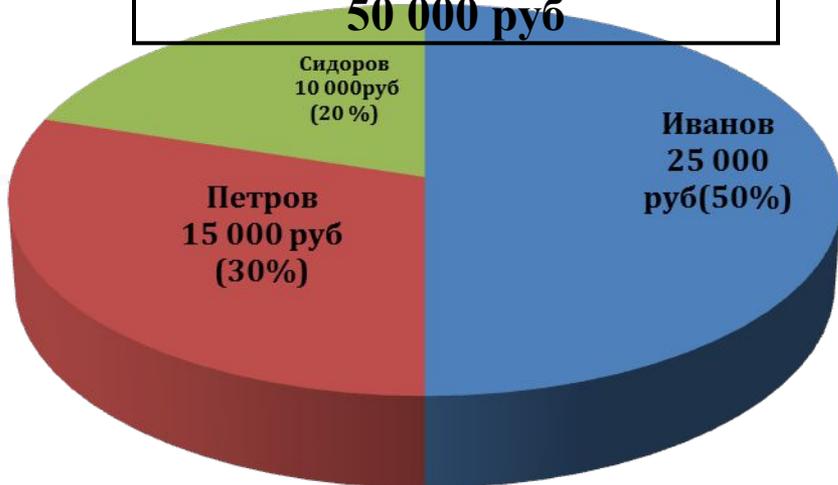
Показатель	Менее 85 %	86-94 %	95 % и более
Ккор	0,8	0,9	1



Пример 1 распределения коллективной премии внутри Команды («Котла») (Команда выполнила план по товарообороту на 100%)



**Общая премия из ПО 1С
50 000 руб**



Иванов



Петров

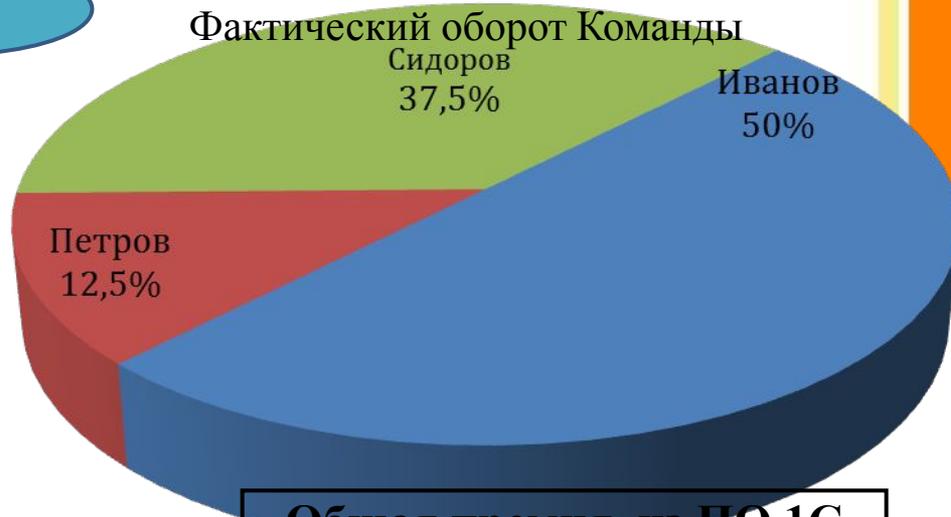


Сидоров

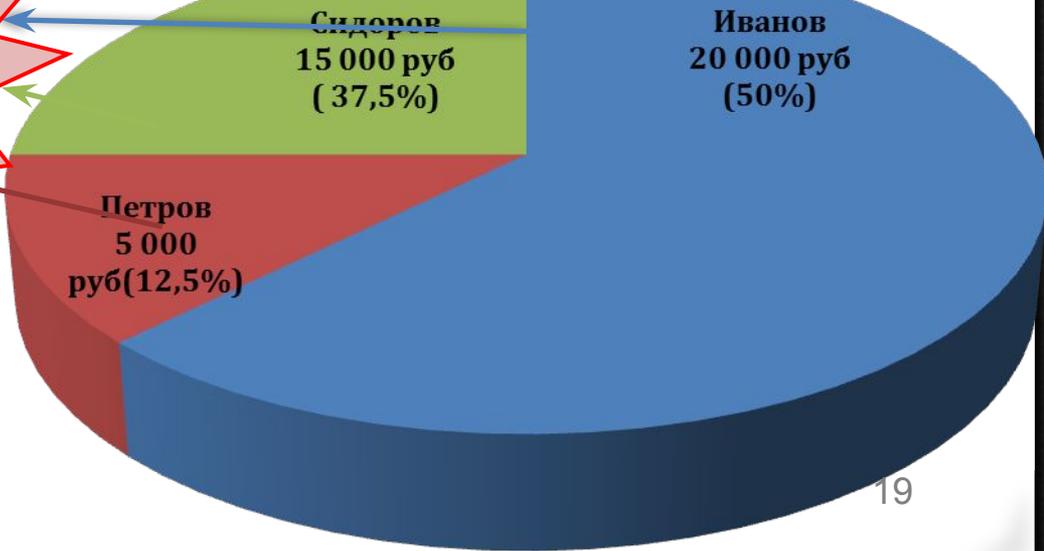




Пример 2 распределения коллективной премии внутри Команды («Котла»)
(Команда выполнила план по товарообороту на 80%)



Общая премия из ПО 1С
40 000 руб



Иванов



16 000
рублей

Сидоров

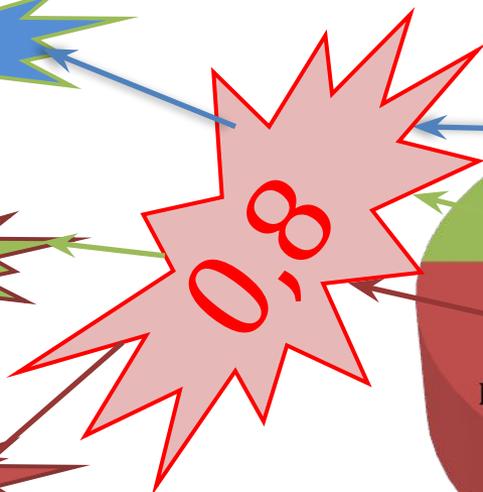


12 000
рубле
й

Петров

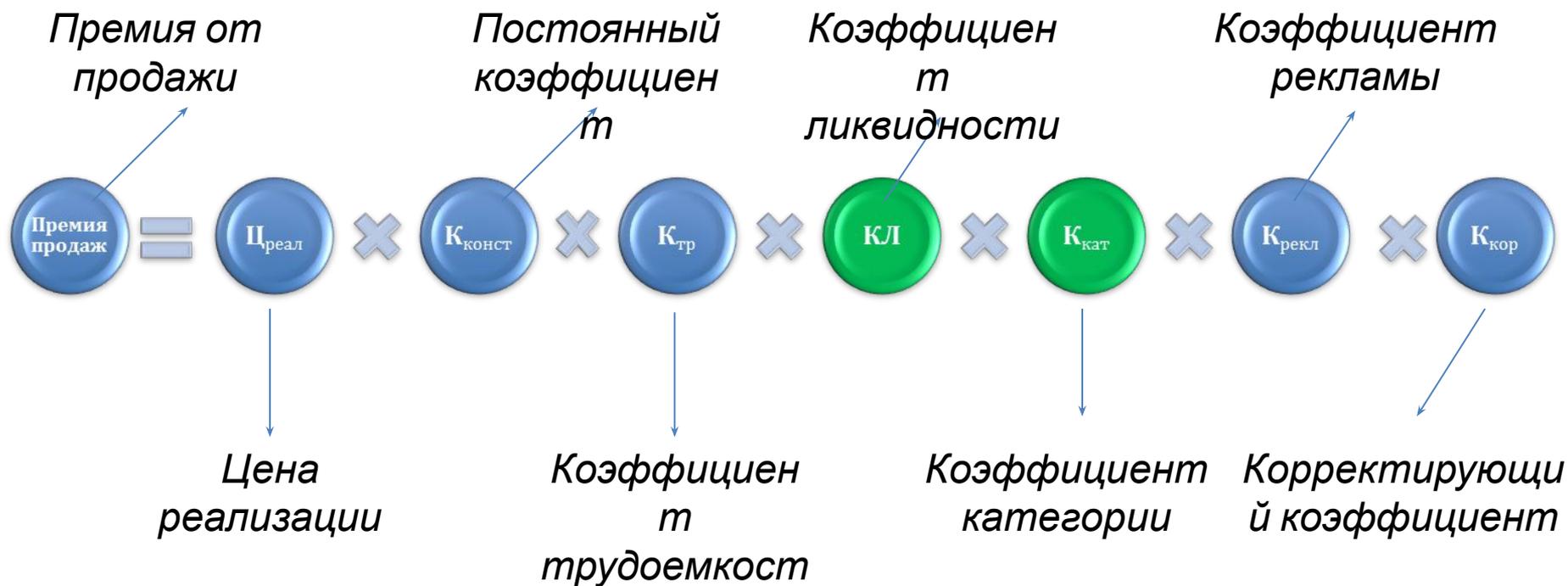


4 000
рубле
й





Расчет отчислений за продажу товара в ПО 1С



Кроме ГОСТа и Услуг



Цена реализации – цена за которую был продан товар;

$K_{\text{конст}}$ – нормативный коэффициент – константа, которая зависит от сезонности продаж:

0,00136 - январь; февраль; март; июнь; июль; август; сентябрь; октябрь; ноябрь

0,00144 - апрель; май

0,0012 - декабрь

$K_{\text{тр}}$ – коэффициент трудоёмкости.

Коэффициент трудоёмкости назначается менеджером отдела закупа





Где можно узнать коэффициент трудоемкости (Ктр)?



1С:Предприятие - Конфигурация "Эксперт-Рембыттехника". Версия: 2.314 от 05.10.2015 (Уфа 46)

Файл Правка Операции Справочники Документы Отчеты Обработки Сервис Окна Справка

Подбор товара по каталогу "Базовый"

Магазин: Салон 46 Склад: Уфа 46

Выбор версии каталога

Наименование	Кл	КТ	Ост	Уц	Резерв	Ответхран	Цена	Д. Кол	Д. Уц
02.02.04_Телевизоры 32"									
02.02.04.02_LED телевизор 32"									
AIWA 32LE-6020	4	1.40	2				18 990,00		
GOLDSTAR LT-32T405R white	2	1.40	1				16 990,00		
GOLDSTAR LT-32T407R white	2	1.40	1				16 990,00		
HAIER LE32B8000T	4	1.40	3				15 990,00		
LG 32LB530U	4	1.40	1				18 990,00		
LG 32LB561V	4	1.40	2				19 990,00		
LG 32LB570U	1	1.40	1				19 990,00		
LG 32LB580U	9	1.40	1				24 990,00		
LG 32LF550U	1	1.40	3				19 490,00		
LG 32LF560U	2	1.40	3				19 490,00		
LG 32LF560V	2	1.40	1				21 990,00		
MYSTERY MTV-3223LT2	1	1.40	1				14 290,00		
MYSTERY MTV-3225LT2	4	1.40	2				15 080,00		
MYSTERY MTV-3226LT2 black	2	1.40	2				15 290,00		
MYSTERY MTV-3228LT2	4	1.40	1				15 640,00		
MYSTERY MTV-3228LTA2 black	4	1.40	2				17 690,00		
Orion OLT-32102	4	1.40	1				13 990,00		
Orion OLT-32202	4	1.40	1				14 999,00		
PHILIPS 32PFT 4100/60	2	1.40	2				21 990,00		
PHILIPS 32PFT 5300/60	9	1.70	7				24 990,00		
PHILIPS 32PHT 4100/60	2	1.40	2				20 990,00		
SAMSUNG UE 32H4290	4	1.40				1	17 990,00		
SAMSUNG UE 32J4000	2	1.40	2				19 490,00		
SAMSUNG UE 32J5100	4	1.40	3				22 490,00		
SAMSUNG UE 32J5500	2	1.40	2				25 990,00		
SAMSUNG UE 32J6300	4	1.40	1				28 990,00		
SDNY KDI-32R303R	2	1.70	2				22 790,00		

Сформировать выписку × Очистить выбранное Закрыть

Отчет по продажам по вид... Расходные кассовые орде... Подбор товара по каталог... Отчет по продажам по вид... Отчет по продажам [отчет... Отчет по продажам по вид... Продажи по видам оплат... Расходный кассовый о...17

Для получения подсказки нажмите F1 CAP NUM





Коэффициент ликвидности зависит от важности реализации данного товара (КЛ)

Обозначение на ценнике (в прайсе)	1	2	4	5
Что значит	Товар не продавать	Продавать (обычный ассортимент)	Продавать в первую очередь	Продавать с пристрастием
Значение коэффициента в формуле	0	1,0	2,0	5





Где можно посмотреть коэффициент ликвидности (КЛ)?

Филиппов Сергей Николаевич ИП
ИНН 745008411944
ОГРН 315746000004351



01.01.02.01_Морозильная камера снизу, 5

*** Холодильник**
BOSCH KGN 36NW13R

Количество компрессоров (шт): 1
Энергопотребление (кВтч/год): 352.00
Высота (см): 185.00

Цена по прайсу:

27 990 р.

10.08.2015, Оранжевый

Филиппов Сергей Николаевич ИП
ИНН 745008411944
ОГРН 315746000004351



01.02.01.01_Электрические стеклокерамические до 50 см., 4

*** Плита электрическая**
HANSA FCCB 54040

Тип: стеклокерамическая
Рабочая поверхность: стеклокерамика
Класс энергопотребления: А

Цена по прайсу: ~~31 590~~

Цена с учетом скидки 11%:
27 999 р.

10.08.2015, Желтый



Категория продавца (Ккат)

<i>Квалификация</i>	<i>Стажер</i>	<i>Базовая категория (БК)</i>	<i>3 категории</i>	<i>2 категория</i>
<i>Ккат</i>	<i>0,5</i>	<i>0,75</i>	<i>1,1</i>	<i>1,44</i>



Пример расчета отчислений за продажу товара одинаковой стоимости сотрудниками разных категорий.



СТАЖЕ

Р

Базовая
Категори
я



3

Категори
я



2

Категория

Цена в рублях	Коэффициент	Коэф. Трудоемкости	Коэф. категории	Коэф. рекламы	Коэф. ликвидности	ПРЕМИЯ в рублях
30.000	0,00136	1,8	0,5	1	1 (X 0)	0
					2 (X 1)	37
					4 (X 2)	74
					5 (X 5)	184
30.000	0,00136	1,8	0,75	1	1 (X 0)	0
					2 (X 1)	55
					4 (X 2)	110
					5 (X 5)	275
30.000	0,00136	1,8	1,1	1	1 (X 0)	0
					2 (X 1)	80
					4 (X 2)	160
					5 (X 5)	405
30.000	0,0017	1,8	1,44	1	1 (X 0)	0
					2 (X 1)	105
					4 (X 2)	210
					5 (X 5)	530



Пример отчислений в премию стажера и продавца 2 категории от продажи товара одинаковой стоимости и КЛ= 5.

184 рубля



СТАЖЕ
Р



30 000 рублей

530 рублей

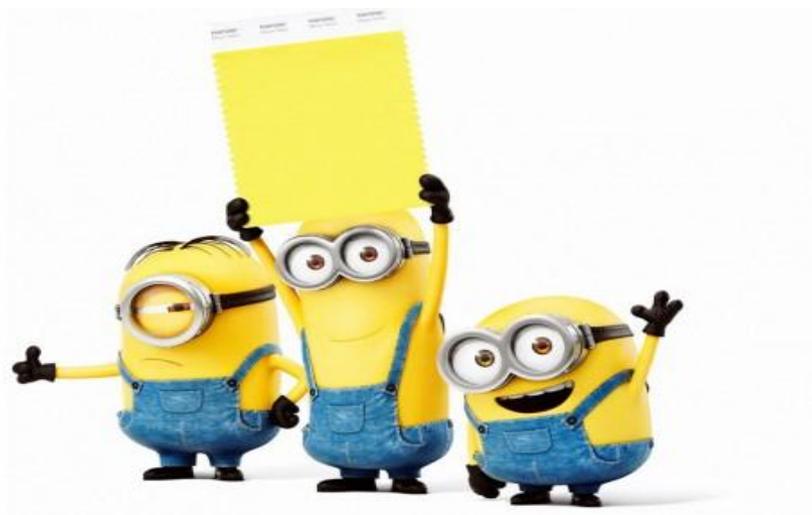


ПРОДАВЕЦ 2
КАТЕГОРИИ



Крекл – коэффициент рекламной акции

Устанавливается рекламным отделом на каждую рекламную акцию. Если Крекл не установлен, он по умолчанию равен 1.





Как рассчитывается премия за продажу услуг и ГОСТ?



УСЛУГИ:

Внешние 5-10 % от стоимости

Внутренние 20% от стоимости

ГОСТ 7% от стоимости

**Вне зависимости от категории
продавца!**



Пример расчета премии продавца от продажи внутренних услуг.



Внутренние услуги
20%
ОТ СТОИМОСТИ



Настройка ПК

Осуществляется с помощью универсального сборника программ **WPI_Wizard_RBT**, с возможностью выбора пакетов:

Минимум

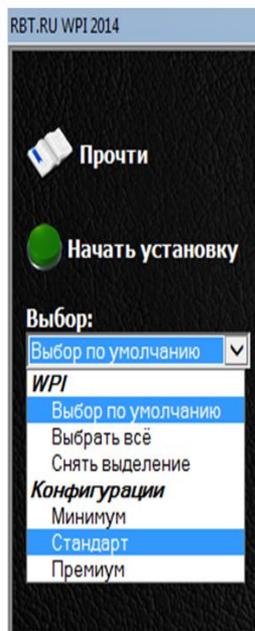
1990

Стандарт

2990

Премиум

3990



Стоимость услуги **1 990 руб**

Премия продавца **398 руб**



Стоимость услуги **3 990 руб**

Премия продавца **798 руб**





Пример расчета премии продавца от продажи ГОСТ.



ГОСТ 7% ОТ СТОИМОСТИ

«СЕРТИФИКАТА ГОСТ»			
ЦЕНА ТОВАРА	СРОК ДЕЙСТВИЯ «СЕРТИФИКАТА ГОСТ»		
	1 год	2 года	3 года
1000 до 1499	390	490	590
1500 до 1999	390	590	690
2000 до 2999	490	690	790
3000 до 4999	590	790	990
5000 до 6999	690	890	1190
7000 до 9999	790	1090	1390
10000 до 14999	990	1390	1690
15000 до 19999	1290	1690	2190
20000 до 29999	1390	2090	2990
30000 до 44999	2490	2990	3990
45000 до 59999	2990	3990	5990
60000 до 79999	3990	5990	6990
80000 до 99999	4990	6990	9990
100000 до 149999	6990	9990	12990
свыше 150000	9990	12990	14990



Стоимость ГОСТ **390 руб**
Премия продавца **27 руб**



Стоимость ГОСТ **14 990 руб**
Премия продавца **1 049 руб**





УСПЕХОВ В ПРОДАЖАХ!