



IDS BORJOMI  
UKRAINE

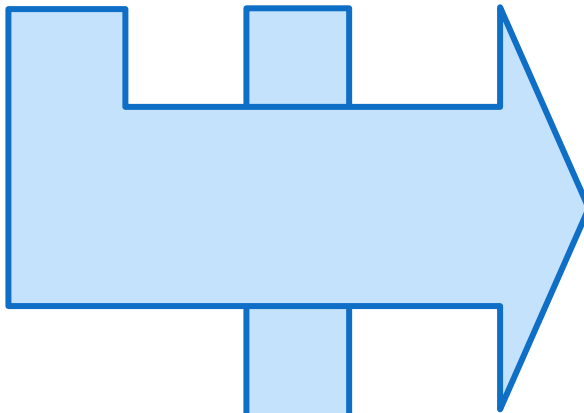
Зміни в системі оплати та мотивації  
торгових команд на 2015 рік



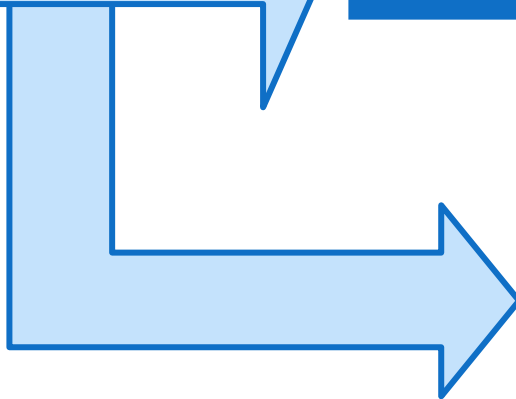
# Ключові зміни в системі оплати та мотивації

IDS BORJOMI  
UKRAINE

Складові  
підвищення  
доходу



Збільшення окладу



Збільшення бонусу за об'єм продажів

+ Амортизація .

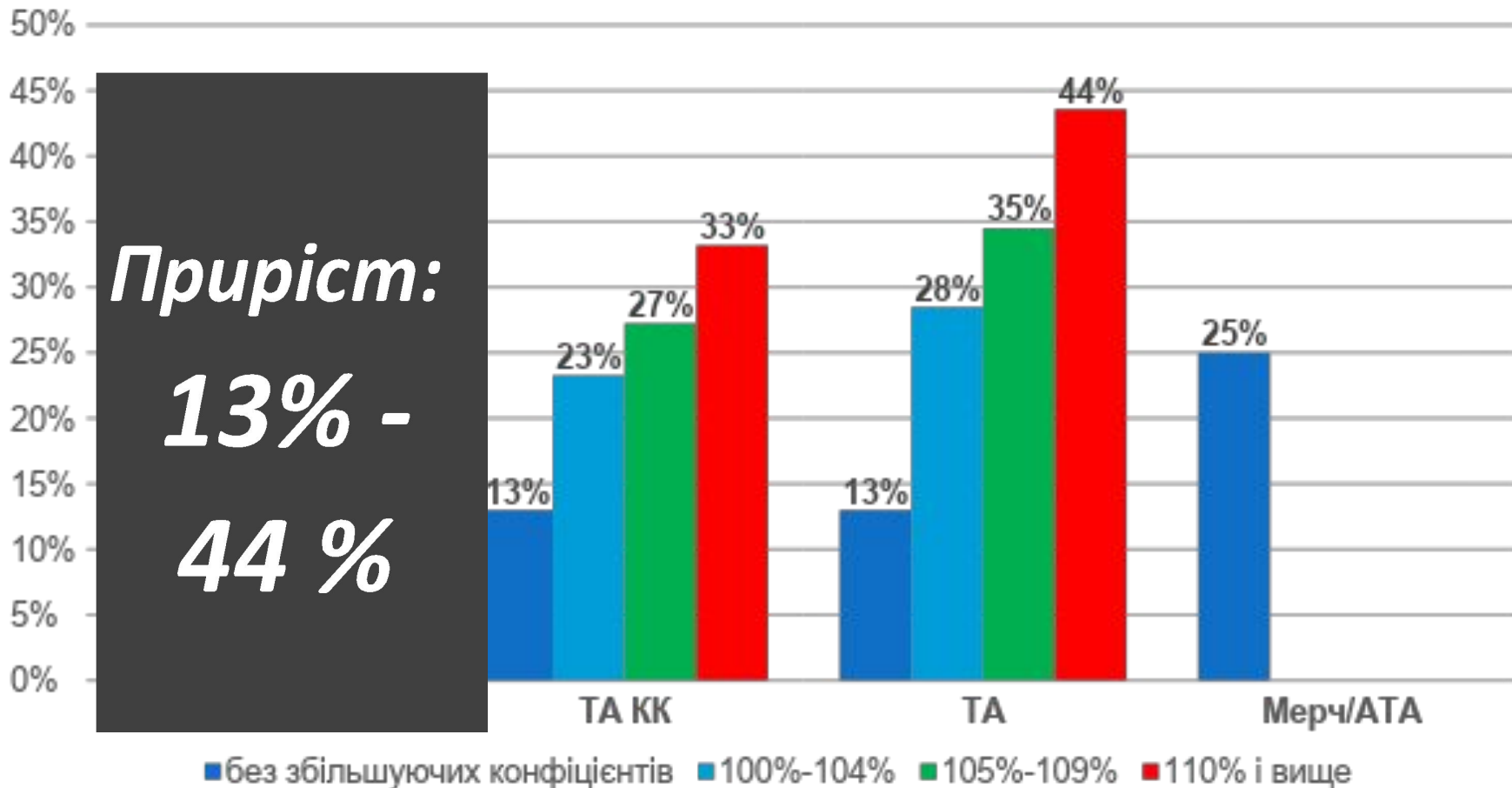


# Расчет и начисление ЗП до 01,08,15.

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :		Показатель выполнения KPI :						
					100%	90%	Потери :	80%	Потери :	70%	Потери :
В	1575	3150	Продажи	40%	1260	1134	126	1008	252	882	378
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	788	709	79	630	158	551	236
			Качество работы в ТТ	20%	630	567	63	504	126	441	189
			Фокус-цель	15%	473	425	47	378	95	331	142
		<b>Начисление Бонуса :</b>		3150	2835	315	2520	630	2205	945	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>4725</b>	<b>4621</b>		<b>4306</b>		<b>3991</b>		



## Загальний приріст середньомісячного доходу по рівню оплати «В» в Херсоні



З урахуванням підвищення окладу, бонусу за об'єм продажів, але без урахування оренди авто



# Расчет и начисление ЗП :

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :		Показатель выполнения KPI :						
					100%	90%	Потери :	80%	Потери :	70%	Потери :
В	1786	3571	Продажи	40%	1429	1286	143	1143	286	1000	429
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	893	804	89	714	179	625	268
			Качество работы в ТТ	20%	714	643	71	571	143	500	214
			Фокус-цель	15%	536	482	54	429	107	375	161
		<b>Начисление Бонуса :</b>		3571	3214	357	2857	714	2500	1071	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>5357</b>	<b>5000</b>		<b>4643</b>		<b>4286</b>		



# Расчет и начисление ЗП :

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :		Показатель выполнения KPI :						
					100%	90%	Потери :	80%	Потери :	70%	Потери :
В	1786	3571	Продажи	40%	1429	1286	143	1143	286	1000	429
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	893	804	89	714	179	625	268
			Качество работы в ТТ	20%	714	643	71	571	143	500	214
			Фокус-цель	15%	536	482	54	429	107	375	161
		<b>Начисление Бонуса :</b>		3571	3214	357	2857	714	2500	1071	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>5357</b>	<b>5000</b>		<b>4643</b>		<b>4286</b>		

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :		Показатель выполнения KPI :						
					100%	90%	Потери :	80%	Потери :	70%	Потери :
С	2054	4108	Продажи	40%	1643	1479	164	1315	329	1150	493
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	1027	924	103	822	205	719	308
			Качество работы в ТТ	20%	822	739	82	657	164	575	246
			Фокус-цель	15%	616	555	62	493	123	431	185
		<b>Начисление Бонуса :</b>		4108	3697	411	3286	822	2876	1232	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>6162</b>	<b>5483</b>		<b>5072</b>		<b>4662</b>		

15% 805



# Расчет и начисление ЗП :

IDS BORJOMI  
UKRAINE

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :		Показатель выполнения KPI :						
					100%	90%	Потери :	80%	Потери :	70%	Потери :
В	1786	3571	Продажи	40%	1429	1286	143	1143	286	1000	429
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	893	804	89	714	179	625	268
			Качество работы в ТТ	20%	714	643	71	571	143	500	214
			Фокус-цель	15%	536	482	54	429	107	375	161
		<b>Начисление Бонуса :</b>		3571	3214	357	2857	714	2500	1071	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>5357</b>	<b>5000</b>		<b>4643</b>		<b>4286</b>		

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :		Показатель выполнения KPI :						
					100%	90%	Потери :	80%	Потери :	70%	Потери :
С	2054	4108	Продажи	40%	1643	1479	164	1315	329	1150	493
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	1027	924	103	822	205	719	308
			Качество работы в ТТ	20%	822	739	82	657	164	575	246
			Фокус-цель	15%	616	555	62	493	123	431	185
		<b>Начисление Бонуса :</b>		4108	3697	411	3286	822	2876	1232	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>6162</b>	<b>5483</b>		<b>5072</b>		<b>4662</b>		

15% 805

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :		Показатель выполнения KPI :						
					100%	90%	Потери :	80%	Потери :	70%	Потери :
D	2362	4724	Продажи	40%	1890	1701	189	1512	378	1323	567
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	1181	1063	118	945	236	827	354
			Качество работы в ТТ	20%	945	850	94	756	189	661	283
			Фокус-цель	15%	709	638	71	567	142	496	213
		<b>Начисление Бонуса :</b>		4724	4252	472	3779	945	3307	1417	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>7086</b>	<b>6038</b>		<b>5565</b>		<b>5093</b>		

30% 1729



## Введення збільшуючих коефіцієнтів для бонусу за виконання плану продажів

з **01.08.2015р.** збільшується бонус за виконання та перевиконання плану продажів:

Виконання цілі	РКП / КХ	ТА	ТА КК / ТА СКП
Вага показника в бонусі	40%	40%	35%
110% і вище	2,0	2,0	2,0
105-109,99%	1,7	1,7	1,7
100-104,99%	1,5	1,5	1,5
до 100%	Лінійна залежність (діючі принципи)		

Скасовуються раніше діючі правила лінійної пропорції бонусу за виконання плану продажів від 100% до 120%





# Расчет ЗП с 01,08,15 !

IDS BORJOMI  
UKRAINE

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :	Показатель выполнения KPI :							
				100%	90%	Потери:	80%	Потери:	70%	Потери:	
В	1786	3571	Продажи	40%	1429	1286	143	1143	286	1000	429
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	893	804	89	714	179	625	268
			Качество работы в ТТ	20%	714	643	71	571	143	500	214
			Фокус-цель	15%	536	482	54	429	107	375	161
			<b>Начисление Бонуса :</b>		3571	3214		2857		2500	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>5357</b>	<b>5000</b>	357	<b>4643</b>	714	<b>4286</b>	1071	

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :	Показатель выполнения KPI :							
				100%	90%	Потери:	80%	Потери:	70%	Потери:	
С	2054	4108	Продажи	40%	1643	1479	164	1315	329	1150	493
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	1027	924	103	822	205	719	308
			Качество работы в ТТ	20%	822	739	82	657	164	575	246
			Фокус-цель	15%	616	555	62	493	123	431	185
			<b>Начисление Бонуса :</b>		4108	3697		3286		2876	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>6162</b>	<b>5483</b>	411	<b>5072</b>	822	<b>4662</b>	1232	

15% 805

Ур. Опл.	Оклад	Бонус	KPI и их вес в Бонусе :	Показатель выполнения KPI :							
				100%	90%	Потери:	80%	Потери:	70%	Потери:	
D	2362	4724	Продажи	40%	1890	1701	189	1512	378	1323	567
			Расстановка ХО в А,В,С	25%	1181	1063	118	945	236	827	354
			Качество работы в ТТ	20%	945	850	94	756	189	661	283
			Фокус-цель	15%	709	638	71	567	142	496	213
			<b>Начисление Бонуса :</b>		4724	4252		3779		3307	
		<b>Совокупный доход :</b>		<b>7086</b>	<b>6038</b>	472	<b>5565</b>	945	<b>5093</b>	1417	

30% 1729

50% к бонусу за Продажи !			70% к бонусу за Продажи !			100% к бонусу за Продажи !		
100-105 %	Прирост к ЗП 08,2015 :		105-110 %	Прирост к ЗП 08,2015 :		110% и более	Прирост к ЗП 08,2015 :	
2143	714	13%	2429	1000	19%	2857	1429	27%
893			893			893		
714	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>		714	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>		714	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>	
536			536			536		
4286	С/д 2014		4571	С/д 2014		5000	С/д 2014	
<b>6071</b>	4726	<b>28%</b>	<b>6357</b>	4726	<b>35%</b>	<b>6786</b>	4726	<b>44%</b>

50% к бонусу за Продажи !			70% к бонусу за Продажи !			100% к бонусу за Продажи !		
100-105 %	Прирост к ЗП 08,2015 :		105-110 %	Прирост к ЗП 08,2015 :		110% и более	Прирост к ЗП 08,2015 :	
2465	822	13%	2793	1150	19%	3286	1643	27%
1027			1027			1027		
822	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>		822	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>		822	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>	
616			616			616		
4930	С/д 2014		5258	С/д 2014		5751	С/д 2014	
<b>6984</b>	5435	<b>28%</b>	<b>7312</b>	5435	<b>35%</b>	<b>7805</b>	5435	<b>44%</b>

50% к бонусу за Продажи !			70% к бонусу за Продажи !			100% к бонусу за Продажи !		
100-105 %	Прирост к ЗП 08,2015 :		105-110 %	Прирост к ЗП 08,2015 :		110% и более	Прирост к ЗП 08,2015 :	
2834	945	13%	3212	1323	19%	3779	1890	27%
1181			1181			1181		
945	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>		945	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>		945	<b>Прирост к ЗП до 01,08,15 :</b>	
709			709			709		
5669	С/д 2014		6047	С/д 2014		6614	С/д 2014	
<b>8031</b>	6250	<b>28%</b>	<b>8409</b>	6250	<b>35%</b>	<b>8976</b>	6250	<b>44%</b>



IDS BORJOMI  
UKRAINE

***Основная задача ТК –***

***Увеличение оттока  
продукции из ТТ !***

## **Действия ТК для увеличения оттока и перевыполнения План Продаж на 110 % и БОЛЕЕ :**

- 1. Концентрируемся на работе с Ключевыми ТТ как в плане продаж, так и развития ТТ (сегмент А,В,С) !**
- 2. Расставляем ХО в ТТ сегмента А, В, С и ТТ с прогнозом достойных продаж !**
- 3. Поддерживаем заполнение ХО не менее 90% и перемещаем их в ТТ - достигаем максимальных продаж !**
- 4. Контролируем Рекомендованную цену на полке !**
- 5. Увеличиваем визуализацию продукции в ТТ с использованием актуальных ПОСМ !**
- 6. Ежемесячно концентрируемся на «Фокус-цели» !**



# Прогноз продаж Август 2015 !

IDS BORJOMI  
UKRAINE

## ОБЗОР ПОГОДЫ В ХЕРСОНЕ

