



IDS BORJOMI
UKRAINE

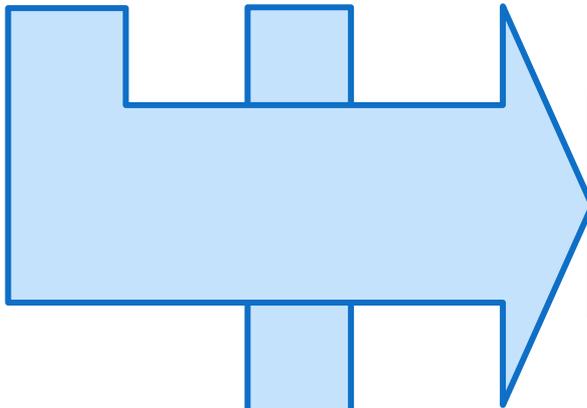
Зміни в системі оплати та мотивації
торгових команд на 2015 рік



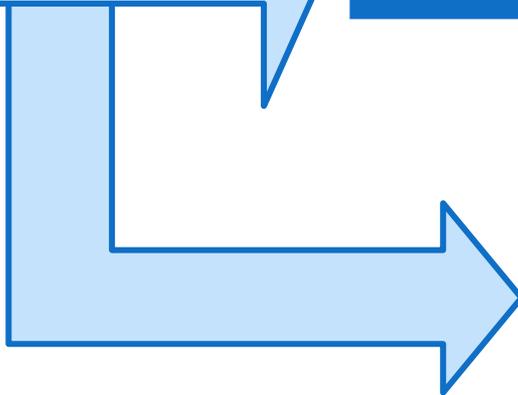
Ключові зміни в системі оплати та мотивації

IDS BORJOMI
UKRAINE

Складові
підвищення
доходу



Збільшення окладу



Збільшення бонусу за об'єм продажів

+ Амортизація .

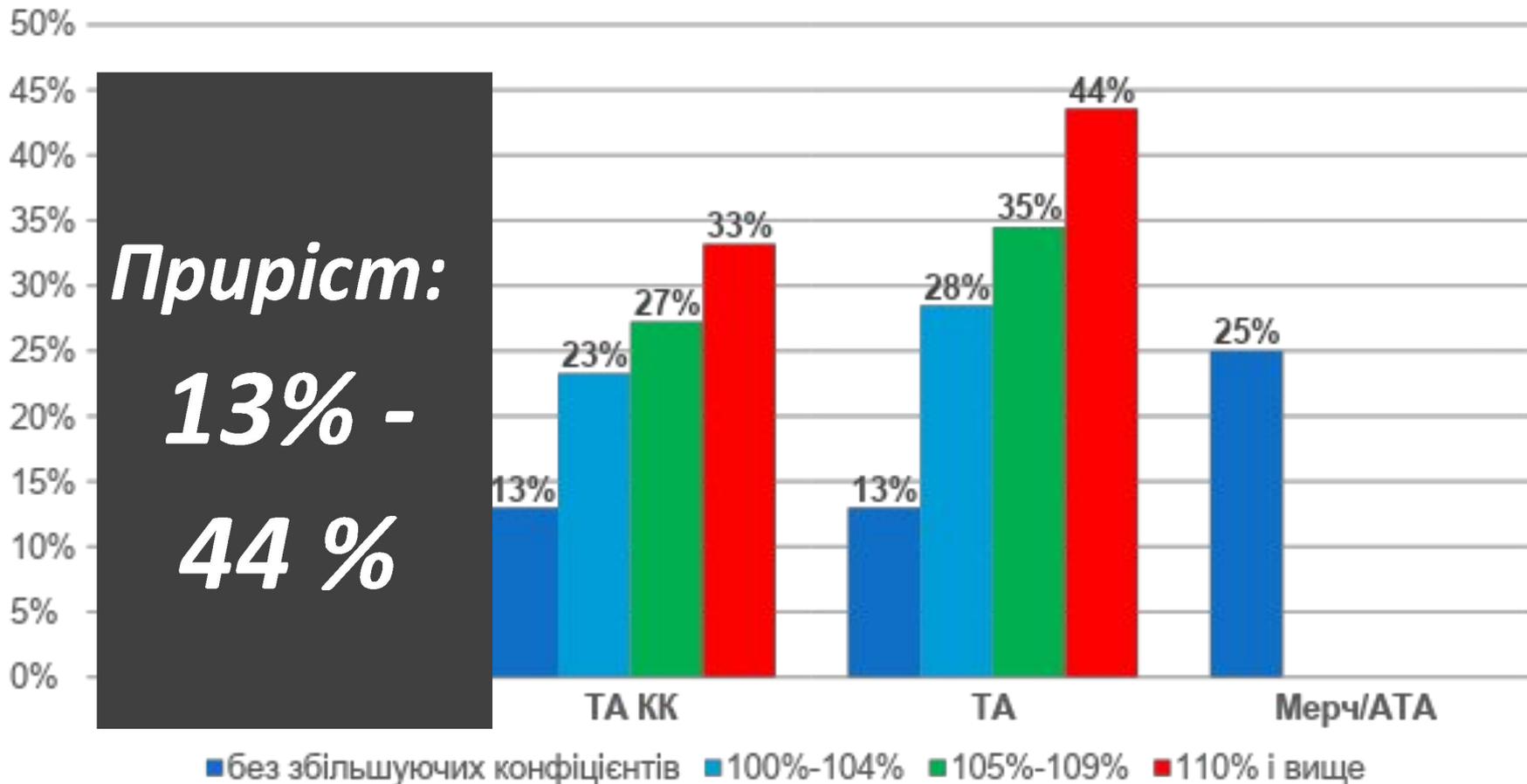


Расчет и начисление ЗП до 01,08,15.

| 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 |
| | | Начисление Бонуса : | | 3150 | 2835 | 315 | 2520 | 630 | 2205 | 945 | |
| | | Совокупный доход : | | 4725 | 4621 | | 4306 | | 3991 | | |



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 |
| | | Начисление Бонуса : | | 3571 | 3214 | 357 | 2857 | 714 | 2500 | 1071 | |
| | | Совокупный доход : | | 5357 | 5000 | | 4643 | | 4286 | | |



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 |
| | | Начисление Бонуса : | | 3571 | 3214 | 357 | 2857 | 714 | 2500 | 1071 | |
| | | Совокупный доход : | | 5357 | 5000 | | 4643 | | 4286 | | |

| 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 |
| | | Начисление Бонуса : | | 4108 | 3697 | 411 | 3286 | 822 | 2876 | 1232 | |
| | | Совокупный доход : | | 6162 | 5483 | | 5072 | | 4662 | | |

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 |
| | | Начисление Бонуса : | | 3571 | 3214 | 357 | 2857 | 714 | 2500 | 1071 | |
| | | Совокупный доход : | | 5357 | 5000 | | 4643 | | 4286 | | |

| 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 |
| | | Начисление Бонуса : | | 4108 | 3697 | 411 | 3286 | 822 | 2876 | 1232 | |
| | | Совокупный доход : | | 6162 | 5483 | | 5072 | | 4662 | | |

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 |
| | | Начисление Бонуса : | | 4724 | 4252 | 472 | 3779 | 945 | 3307 | 1417 | |
| | | Совокупный доход : | | 7086 | 6038 | | 5565 | | 5093 | | |

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 |
| | | Начисление Бонуса : | | | | 3571 | 3214 | 357 | 2857 | 714 | 2500 |
| Совокупный доход : | | | | 5357 | 5000 | | 4643 | | 4286 | | |

| 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 |
| | | Начисление Бонуса : | | | | 4108 | 3697 | 411 | 3286 | 822 | 2876 |
| Совокупный доход : | | | | 6162 | 5483 | | 5072 | | 4662 | | |

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 |
| | | Начисление Бонуса : | | | | 4724 | 4252 | 472 | 3779 | 945 | 3307 |
| Совокупный доход : | | | | 7086 | 6038 | | 5565 | | 5093 | | |

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 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | | 714 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | | 714 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | |
| 536 | | | 536 | | | 536 | | |
| 4286 | С/д 2014 | | 4571 | С/д 2014 | | 5000 | С/д 2014 | |
| 6071 | 4726 | 28% | 6357 | 4726 | 35% | 6786 | 4726 | 44% |

| 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 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | | 822 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | | 822 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | |
| 616 | | | 616 | | | 616 | | |
| 4930 | С/д 2014 | | 5258 | С/д 2014 | | 5751 | С/д 2014 | |
| 6984 | 5435 | 28% | 7312 | 5435 | 35% | 7805 | 5435 | 44% |

| 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 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | | 945 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | | 945 | Прирост к ЗП до 01,08,15 : | |
| 709 | | | 709 | | | 709 | | |
| 5669 | С/д 2014 | | 6047 | С/д 2014 | | 6614 | С/д 2014 | |
| 8031 | 6250 | 28% | 8409 | 6250 | 35% | 8976 | 6250 | 44% |



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

