

***М.видео***

**ИЗМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ  
М.ВИДЕО С 01.02.2021 Г.**

# % ПРЕМИРОВАНИЯ СТАРШИЙ ПРОДАВЕЦ/ПРОДАВЕЦ (УТЗ/ НЕ УТЗ)



до 01.02.2021

Тип сектора SAP	КФ	Инд. премия	OR-корзина Инд. Премия
Основной товар 1*	0,2%		0,7%
Основной товар 1* (рассрочка)		0,2%	0,7%
Основной товар 3*		0,7% без акс. / усл. 1% с акс. / усл.	0,7%
Основной товар 5*		14 989= 150 руб. 14 990 – 49 989= 500 руб. 49 990 – 99 989= 1000 руб. 99 990 – 199 989= 2 000 руб. свыше 199 990= 3 000 руб.	0,7%
Премиум товар		0,7% без акс. / усл. 1% с акс. / усл.	0,7%
Тип сектора аксессуары до 2990 руб.	1,5%		1,5%
Тип сектора аксессуары выше и равно 2990 руб.		1,5%	
Аксессуар (при продаже с основным товаром)		1,5%	
Типы секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт		5%	
Услуги стандарт и услуги для климатической техники		2%	
Бандлы m_mobile*		50,100,150,300 руб.	
PickUp		15 руб.	
PickUp (оплата через моб. приложение)		75 руб.	
Сим карты**		от 80 до 230 руб. в зависимости от категории ТП	
Продажи сотрудников других категорий, в том числе промоутеров За исключением кассиров и сервис-инженеров	Согласно коэф. по типу сектора и звёздам		

с 01.02.2021

Тип сектора SAP	КФ	Инд. премия
Основной товар 1*	0,2%	
Рассрочка/Кредит		Согласно % премирования по типу сектора/звездности
OR-заказ		Согласно % премирования по типу сектора/звездности
Основной товар 1*; 3*; Премиум; 5* (OR-корзина)		0,5% за совпадение в SKU 0,2% за совпадение в категории
Основной товар 3* / Премиум товар		0,5% без акс. / усл. 1% с акс. / усл.
Основной товар 5*		1,5%
Тип сектора аксессуары < 1990 руб.	0,2%	
Тип сектора аксессуары < 1990 руб. (при продаже с основным товаром)		0,2%
Тип сектора аксессуары >= 1990 руб.		2%
Типы секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт		5%
Услуги стандарт и услуги для климатической техники		2%
Комплексные чеки (акс/услуги/МБТ)		100,150,200 руб. за чек +личная мотивация на все позиции чека согласно % премирования по типу сектора
Комплексная допродажа к PU (акс/услуги/МБТ)		100,200,300,400 руб. за чек
PickUp / PickUp (оплата через моб. приложение)		15 руб.
Сим карты**		от 80 до 230 руб. в зависимости от категории ТП
Продажи сотрудников других категорий, в том числе промоутеров За исключением кассиров и сервис-инженеров	Согласно коэф. по типу сектора и звёздам	

# % ПРЕМИРОВАНИЯ СКС/СЕРВИС-ИНЖЕНЕРА



До 01.02.2021

Тип сектора SAP	Сервис-инженер		Специалист клиентского сервиса
	КФ	Инд. премия	Инд. премия
Основной товар 1*	0,2%		0,2%
Основной товар 1* (рассрочка)			0,2%
Основной товар 3*			0,7% без акс. / усл. 1% с акс. / усл.
Основной товар 5*			14 989= 150 руб. 14 990 – 49 989= 500 руб. 49 990 – 99 989= 1000 руб. 99 990 – 199 989= 2 000 руб. свыше 199 990= 3 000 руб.
Премиум товар			0,7% без акс. / усл. 1% с акс. / усл.
Тип сектора аксессуары до 2990 руб.		1,5%	1,5%
Тип сектора аксессуары выше и равно 2990 руб.		1,5%	1,5%
Аксессуар (при продаже с основным товаром)		1,5%	1,5%
Типы секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт		5%	5%
Услуги стандарт и услуги для климатической техники		2%	2%
Бандлы m_mobile*			50,100,150,300 руб.
PickUp		15 руб.	15 руб.
PickUp (оплата через моб.приложение)		75 руб.	75 руб.

с 01.02.2021

Тип сектора SAP	Сервис-инженер		Специалист клиентского сервиса
	Колл. премия	Инд. премия	Инд. премия
Основной товар 1*	0,2%		0,2%
Рассрочка/Кредит			Согласно % премирования по типу сектора/звездности
OR-заказ			Согласно % премирования по типу сектора/звездности
Основной товар 1*; 3*; Премиум; 5* (OR-корзина)			0,5% за совпадение в SKU 0,2% за совпадение в категории
Основной товар 3*			0,5% без акс. / усл. 1% с акс. / усл.
Основной товар 5*			1,5%
Премиум товар			0,5% без акс. / усл. 1% с акс. / усл.
Тип сектора аксессуары < 1990 руб.		0,2%	0,2%
Тип сектора аксессуары < 1990 руб. (при продаже с основным товаром)		0,2%	0,2%
Тип сектора аксессуары >= 1990 руб.		2%	2%
Типы секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт		5%	5%
Услуги стандарт и услуги для климатической техники		2%	2%
Комплексные чеки (акс/услуги/МБТ)		100,150,200 руб. за чек +личная мотивация на все позиции чека согласно % премирования по типу сектора	100,150,200 руб. за чек +личная мотивация на все позиции чека согласно % премирования по типу сектора
Комплексная допродажа к PU (акс/услуги/МБТ)		100,200,300,400 руб. за чек	100,200,300,400 руб. за чек
PickUp / PickUp (оплата через мобильное приложение)		15 руб.	15 руб.

# КОМПЛЕКСНАЯ ПРОДАЖА – ЭТО..

**Комплексная продажа** – это продажа основного товара совместно с дополняющим товаром из фокусных товарных групп Аксессуары/Услуги/МБТ.

Продажи фокусных групп должны быть в количестве  $\geq 2$  шт/чек и общая стоимость больше минимальной предусмотренной суммы.

Основной товар  
(в т.ч. МБТ)

Допродажа фокусного товара\*  
(Аксессуары/Услуги/МБТ)

Дополнительная мотивация  
за 1 комплексный чек



2 шт. ( $\geq 1500$  руб.)

3 шт. ( $\geq 2000$  руб.)

$\geq 4$  шт. ( $\geq 2500$  руб.)



100 руб.

150 руб.

200 руб.

## ПРИМЕРЫ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОДАЖ:

### Чек 1:

Телевизор (Основной товар)	40 000 руб.
Сетевой фильтр (Аксессуар)	1 100 руб.
Кронштейн (Аксессуар)	5 000 руб.
Утюг (МБТ)	2 000 руб.
ЦП код Okko (Услуга)	1 000 руб.

4 шт. фокусного товара на общую сумму  $> 2 500$  руб.

**Дополнительно к отчислениям премия +200 руб.**

### Чек 2:

Утюг (Основной товар, МБТ)	2 000 руб.
Гладильная доска(Аксессуар)	1 100 руб.
Фен (МБТ)	5 000 руб.

2 шт. фокусного товара на общую сумму  $> 1 500$  руб.

**Дополнительно к отчислениям премия +100 руб.**

# КОМПЛЕКСНАЯ ДОПРОДАЖА К РУ – ЭТО..

**Комплексная допродажа** – это допродажа к основному товару в РУ товара из фокусных товарных групп Аксессуары/Услуги/МБТ.

Основной товар  
(в т.ч. МБТ)



Допродажа фокусного товара\*  
(Аксессуары/Услуги/МБТ)



- 1 шт. (>=1000 руб.)
- 2 шт. (>=1500 руб)
- 3 шт. (>=2000 руб)
- >=4 шт. (>=2500 руб)



Дополнительная мотивация  
за 1 комплексный чек

- 100 руб.
- 200 руб.
- 300 руб.
- 400 руб.

## ПРИМЕРЫ КОМПЛЕКСНЫХ ДОПРОДАЖ:

### Чек 1:

Телефон (РУ) 15 000 руб.

#### + допродажа к РУ:

Наклейка плёнки (Услуга) 2 000 руб.

Чехол (Аксессуар) 1 000 руб.

2 шт. фокусного товара на общую сумму > 1 500 руб.

**Дополнительно к отчислениям премия +200 руб.**

### Чек 2:

Кофемашина (РУ) 40 000 руб.

#### + допродажа к РУ:

Кофе (Аксессуар) 1 100 руб.

Установка кофемаш. (Услуга) 2 000 руб.

Термокружка (Аксессуар) 1 300 руб.

3 шт. фокусного товара на общую сумму > 2 000 руб.

**Дополнительно к отчислениям премия +300 руб.**

# СТАРШИЙ ПРОДАВЕЦ УТЗ В МАГАЗИНАХ 3 И 4 КАТЕГОРИЙ БЕЗ СТАВКИ МКС В СТРУКТУРЕ

До 01.02.2021

## Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка

## Переменная часть

Индивидуальная премия от оборота

Коллективная премия от оборота

Целевая ежемесячная премия от постоянной части (100% от % от [тариф+надб.])

### Показатели премирования (KPI)

Выполнение плана продаж магазина
Выполнение плана продаж по типам секторов Услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт
Выполнение плана продаж по Аксессуарам
SL Уровень сервиса

Целевая премия	Вес KPI	Период
----------------	---------	--------

% от оборота		месяц
% от [тариф+надб.]	30%	месяц
% от [тариф+надб.]	30%	месяц
% от [тариф+надб.]	40%	месяц

Мультипликатор по обороту

с 01.02.2021

### Показатели премирования (KPI)

Выполнение плана продаж магазина
Выполнение плана продаж по типам секторов Услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт
Выполнение плана продаж по Аксессуарам
SL Уровень сервиса

Целевая премия	Вес KPI	Период
----------------	---------	--------

% от оборота		месяц
% от [тариф+надб.]	30%	месяц
% от [тариф+надб.]	30%	месяц
% от [тариф+надб.]	40%	месяц

Мульти-р по обороту  
+Мульти-р NPS-Voice  
+Мульти-р Доля Check-In

# ПРОДАВЕЦ

**Постоянная часть**

- Тариф
- Надбавка

**Переменная часть**

Индивидуальная премия от оборота

Коллективная премия от оборота

**до 01.02.2021**

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота		месяц

Мультипликатор по обороту

**с 01.02.2021**

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота		месяц

Мульти-р по обороту  
 +Мульти-р NPS-Voice  
 +Мульти-р Доля Check-In

# МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА

Мультипликатор по обороту (для линейного персонала)

% выполнения плана магазина по обороту		мультипликатор к премии
≥ 101%		1,1
≥ 99%	≤ 100,99%	1
	≤ 98,99%	0,9

Мультипликатор по обороту (для линейного персонала)

% выполнения плана магазина по обороту		мультипликатор к премии
≥105%		1,1
≥100%	≤104,99%	1
	≤ 99,99%	0,9

Мультипликатор по NPS-Voice

% выполнения плана по NPS-Voice		Мультипликатор к премии
≥105%		1,05
≥100%	≤104,99%	1
	≤99,99%	0,95

Мультипликатор по доле Check-In/Траффик

% выполнения плана по доле Check-In/Траффик		Мультипликатор к премии
≥105%		1,05
≥100%	≤104,99%	1
	≤99,99%	0,95



# ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕМИИ ЗА КОМПЛЕКСНУЮ ПРОДАЖУ



Продавцы, ориентированные на комплексные продажи имеют возможность значительно увеличить свой уровень дохода

**Формирование премии за комплексную продажу на примере оборота чеков продавца**



Общее количество чеков за месяц – 226,

в том числе 55 чеков с комплексной продажей фокусного товара (Акс./Услуга/МБТ):

	Премия за комплексный чек с 01.02.2021	Число чеков	ИТОГО премия за комплексный чек
2 шт. (>=1500 руб)	100	32	3 200 руб.
3 шт. (>=2000 руб)	150	14	2 100 руб.
>=4 шт. (>=2500 руб)	200	9	1 800 руб.
<b>ИТОГО дополнительно к отчислениям</b>			<b>+7 100 руб.</b>

# СПЕЦИАЛИСТ ПО КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ

До 01.02.2021

## Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина
SL Обработка инцидентов
SL Обработка ТН

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота		месяц
% от [тариф+надб.]	50%	месяц
% от [тариф+надб.]	50%	месяц

Мультипликатор по обороту

с 01.02.2021

## Переменная часть

Индивидуальная премия от оборота

Целевая ежемесячная премия (80% от [тариф+надб.]

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина
SL Обработка инцидентов
SL Обработка ТН
Выполнение плана продаж по типам секторов Услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота		месяц
% от [тариф+надб.]	30%	месяц
% от [тариф+надб.]	30%	месяц
% от [тариф+надб.]	40%	месяц

Мульти-р по обороту  
+Мульти-р NPS-Voice  
+Мульти-р Доля Check-In

# СЕРВИС-ИНЖЕНЕР

**До 01.02.2021**

## Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина
SL Обработка инцидентов
SL Обработка ТН

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота		месяц
% от [тариф+надб.]	50%	месяц
% от [тариф+надб.]	50%	месяц

Мультипликатор по обороту

**с 01.02.2021**

## Переменная часть

Индивидуальная премия от оборота

Целевая ежемесячная премия (50% от [тариф+надб.]

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина
SL Обработка инцидентов
SL Обработка ТН

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от оборота		месяц
% от [тариф+надб.]	50%	месяц
% от [тариф+надб.]	50%	месяц

Мульти-р по обороту  
+Мульти-р NPS-Voice  
+Мульти-р Доля Check-In

# КЛАДОВЩИК

## Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка за категорию (1 категория)
- Надбавка за вредность

## Переменная часть

Целевая ежемесячная премия (% от постоянной части – зависит от категории сотрудника и категории магазина с учётом оборота РИМ)

до 01.02.2021

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина
SL подбор заказа до 15 минут
SL Обработка ТН «НЕ подтверждён»

с 01.02.2021

Показатели премирования (KPI)
Выполнение плана продаж магазина
SL подбор заказа до 15 минут
SL Обработка ТН «НЕ подтверждён»

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от [тариф+надб.]	50%	месяц
% от [тариф+надб.]	30%	месяц
% от [тариф+надб.]	20%	месяц

### Шкала выполнения плана продаж магазина

% выполнения плана магазина по обороту	мультипликатор к премии
≥ 101%	1,1
≥ 99%	1
≤ 98,99%	0,9

Целевая премия	Вес KPI	Период
% от [тариф+надб.]	50%	месяц
% от [тариф+надб.]	30%	месяц
% от [тариф+надб.]	20%	месяц

### Шкала выполнения плана продаж магазина

% выполнения плана магазина по обороту	мультипликатор к премии
≥105%	1,1
≥100%	1
≤ 99,99%	0,9