

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. 14 989= 150 руб.	0,7%
Основной товар 5*		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 ≥ 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. (≥ 1500 руб.)

3 шт. (≥ 2000 руб.)

≥ 4 шт. (≥ 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.

Термок кружка (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.
ИТОГО дополнительно к отчислениям			+7 100 руб.

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

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

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

Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка

Переменная часть

Индивидуальная премия от оборота

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

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%	≤ 100,99%	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%	≤104,99%	1
	≤ 99,99%	0,9