

НЕМ.КА - ЗА высокую культуру
строительства

МОТИВАЦИЯ 2022 ОАП

Динамика ОАП 2021

Менеджер	1 января 2020 г.			1 января 2021 г.			Динамика		
	Оборот	Профит	Профит (%)	Оборот	Профит	Профит (%)	Оборот	Профит	Профит (%)
Отдел прямых продаж	235 231 855	33 393 696	14,20	335 355 959	49 718 408	14,85	42,6%	48,9%	0,65
Старички	232 991 540	32 876 624	14,11	231 220 890	33 231 401	14,37	-0,8%	1,1%	0,26
Денисов Владимир	123 594 614	15 780 374	12,77	128 224 051	18 783 719	14,65	3,7%	19,0%	1,88
Капица Кирилл	58 173 363	6 602 782	11,35	47 778 024	5 946 941	12,45	-17,9%	-9,9%	1,10
Сморозин Иван	51 223 563	10 493 467	20,49	55 218 815	8 500 741	15,39	7,8%	-19,0%	-5,09
Новички	1 587 908	336 594	21,20	103 985 517	16 487 007	15,86	6448,6%	4798,2%	-5,34
Бахин Сергей				28 918 705	4 909 169	16,98			
Ермакова Оксана				17 947 294	4 829 152	26,91			
Кулмбетов Анвар	1 587 908	336 594	21,20	52 229 834	6 197 419	11,87	3189,2%	1741,2%	-9,33
Миндубаева Лидия				4 889 684	551 266	11,27			

Сегменты клиентов

Сегмент	2020	2021	Динамика
Генподрядчик	25 508 259	58 772 464	130%
Подрядчик ПГС	165 348 877	227 506 716	38%
КМС, бригады	17 892 899	20 172 864	13%
Штукатурные компании	3 900 448	8 685 670	123%
Торговые компании	11 695 446	14 381 613	23%
Остальное (ЖКХ, собс. нужды, пр-во)	11 036 628	6 421 577	-42%



Источники клиентов

Структура	2020	2021	Динамика
Клиенты 2020	140 658 834	141 237 657	0,4%
Потерянные клиенты	94 813 723		-100,0%
Новые клиенты		194 703 248	
Итого:	235 472 557	335 940 905	42,7%

Покупатель.Источник информации РДС	1 января 2020 г.	1 января 2021 г.	Динамика
	Оборот	Оборот	Оборот
Визит на объект	61 386 487	37 547 384	-39%
Входящий звонок	21 584 223	38 298 112	77%
Исходящий звонок	1 322 221	31 791 056	2304%
Рекомендация	12 656 065	33 795 761	167%
Итого	96 948 996	141 432 313	46%

Эффективность ОП

Менеджер	1 января 2020 г.	1 июля 2020 г.	1 января 2021 г.	1 июля 2021 г.	Динамика		
	Профит	Профит	Профит	Профит	1 пол	2 пол	год
Бахин Сергей			1 349 663	3 559 917			
Денисов Владимир	6 499 275	9 289 487	8 177 199	10 662 297	26%	15%	19%
Ермакова Оксана			788 334	4 040 818			
Капица Кирилл	2 678 016	3 924 766	2 449 874	3 512 441	-9%	-11%	-10%
Кулмбетов Анвар		336 594	1 540 506	4 659 797		1284%	1742%
Миндубаева Лидия				551 266			
Смородин Иван	3 346 819	7 147 165	4 276 290	4 270 611	28%	-40%	-19%
Итого	12 555 594	20 847 007	18 651 209	31 257 147	49%	50%	49%
Производительность	697 533	868 625	518 089	893 061	-26%	3%	-7%
ФОТ, вкл.налоги	2 050 031	2 222 954	4 378 086	4 501 321	114%	102%	103%
Премияльный фонд	1 111 434	1 952 415	2 289 953	3 770 000	106%	93%	98%
Эффективность	521 896	694 652	332 866	547 282	-36%	-21%	-24%

Себестоимость менеджера

Показатель	2021	Доля в выручке	ОАП
Выручка	584 368 070		2 177 000
МП, руб	83 061 149		309 352
МП, %	14,21		14,21
Аренда офис, склад	9 528 000	1,63%	35 496
Упр.расходы	11 120 136	1,90%	41 427
ФОТ непродávющий	14 850 000	2,54%	55 322
Налоги	17 531 042	3,00%	65 310
Оклад менеджер, вкл. налоги			62 500
Оклад РОП, ас-ты, вкл. налоги			39 286
ГСМ, амортизация			10 000
Прибыль			12

Основные принципы мотивации

- ✓ установление четких целей и задач, сотрудник должен знать, что он должен достичь и какие задачи выполнить
- ✓ увязка целей Компании и вознаграждения сотрудника, премия должна стимулировать на достижение результата
- ✓ Прозрачность, сотрудник должен знать, какое вознаграждение он получит при определенных результатах работы
- ✓ гласность и наличие обратной связи
- ✓ учет личных и профессиональных качеств сотрудника
- ~~✓ двуполярность, с преимуществом использования положительных стимулов~~
- ✓ только измеряемые (числовые) показатели эффективности работы сотрудников в основе мотивации
- ✓ Минимизация разрыва между результатом труда и его оплатой
- ✓ Демократичность, возможность выбора для сотрудника
- ✓ Мотивация направлена на рост производительности и эффективности труда

Расчет премии

- Премия начисляется в любом случае, с любого результата

Условие	Бонус
МП до 250 000	5%
251 000-350 000	6%
351 000-450 000	7%
451 000-550 000	8%
551 000-651 000	9%
более 651 000	10%

- Дополнительная мотивация за новых клиентов – 20% от Профита за первый месяц работы с новым клиентом – отменяется. Будет применяться только для новичков
- Просроченная более, чем на 30 дней ДЗ вычитается из оборота начисления премии и плюсуется после оплаты при условии:
 - ✓ Если просрочка на момент оплаты не более 60 дней
 - ✓ если клиенту при просрочке 30 дней была направлена претензия, о чем свидетельствует почтовая квитанция об отправке
 - ✓ если с клиентом ЕЖЕКВАРТАЛЬНО подписывался акт сверки в течении всего периода предоставления отсрочки
 - ✓ Если одно из 3-х условий не выполняется премия за ПДЗ уже не начисляется

Квартальные планы

- Отгруженные объекты - **отменяется**
- Продажи стратегического ассортимента коэффициенты **отменяются**
- Ежемесячный бонус за стратегический ассортимент — **20% от профита**

Дополнительные условия 2022

- План по выездам на объекты – ежемесячно не менее 30 выездов (50% рабочего времени – поля), активный поиск – 29% в продажах
- При выполнении плана по выездам на объекты выплачивается:
 - ✓ Компенсация за использование автомобиля в служебных целях – 5 000 руб/месяц
 - ✓ Компенсация ГСМ исходя из отчета и при предоставлении чеков
 - ✓ Компенсация использования каршеринга и общественного транспорта по чекам

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ
