

Мотивационные карты сотрудников

МОТИВАЦИОННАЯ КАРТА № 2.0					
Менеджер отдела сопровождения проектных продаж					
Показатель премирования	Уровень показателя	Размер начисления премии	Бонусная тарифная ставка для расчета премии	Период выплаты	Примечание
Премия по закрытию (переводу) сделки в «успешные»					
Валовая прибыль (ВП), рубли РФ (за успешную сделку)	Продажа по основному прайсу товарной группы «НЕСУЩИЙ ОСТОВ ЗДАНИЯ»	100% от расчетного показателя менеджера отдела сопровождения проектных продаж *	5 %	ежемесячно	В случае выполнения плана продаж по валовой прибыли менее 90%, бонус не выплачивается. План продаж устанавливается по валовой прибыли в рублях на месяц на основании годового БДР с возможными корректировками, согласованными с Комдиректором до 5 числа текущего месяца.
	Продажа по основному прайсу других товарных групп номенклатурного справочника и/или услуг	100% от расчетного показателя менеджера отдела сопровождения проектных продаж *	7 %	ежемесячно	

КРІ финансовой дисциплины, понижающий коэффициент к фонду премирования

Доля среднемесячной просроченной дебиторской задолженности (более 7 дней по условиям оплаты) в общей сумме среднемесячной задолженности покупателей, закрепленных за сотрудником в отчетном периоде	До 16%	Коэффициент = 1	ежемесячно	
	16 (включительно) - 21%	Коэффициент = 0,8	ежемесячно	
	21 (включительно) - 31%	Коэффициент = 0,5	ежемесячно	
	31 % и более	Коэффициент = 0	ежемесячно	

CRM управленческой дисциплины, понижающий коэффициент к фонду премирования

Доля правильной и своевременной заполненной информации в CRM	95% и менее	Коэффициент = 0,5	ежемесячно	Понижающий коэффициент применяется за неправильное и несвоевременное занесение информации в CRM в части: - контактов - компаний - сделок - лидов - задач К неправильному относятся в том числе незаполненные обязательные поля в сделке, контакте, компании.
--	-------------	-------------------	------------	--

