

Отчет по мотивации региональных продаж ЭТК

Документ предназначается для расчета выплат зарплаты и премии эксклюзивной торговой команде в регионах. В отчеты приводятся плановые и фактические значения показателей оценки работы сотрудников.

Задействованные бизнес-процессы (подробнее – см.каталог по [ссылке](#)):

| | |
|-----------|--|
| 5 | Управление коммерческой стратегией |
| 5.3 | Организация функции продаж |
| 6 | Планирование продаж и операций (S&OP) |
| 6.1 | Анализ выполнения планов текущего периода |
| 6.2 | Прогнозирование и планирование продаж (см.10.3) |
| 6.4 | Планирование коммерческих расходов |
| 10 | Продажи |
| 10.1 | Развитие продаж |
| 10.3 | Прогнозирование и планирование продаж |
| 10.14 | Поддержка и контроль продаж |
| 12.5 | Комплексная оценка персонала |
| 12.6 | Управление ФОТ |
| 12.7 | Управление компенсациями и льготами |
| 12.8 | Расчет размера вознаграждения |

Теги: Мотивация, KPI продаж, Контроль торговой команды, Планирование продаж, Дистрибуция, KPI.

Приложение №5
к Положению о премировании
от «___» _____ 20__ г.

ячейки, открытые для заполнения

УТВЕРЖДАЮ:

«___» _____ 20__ г.

Итого: _____

Данные по количеству отработанных и выполненным ТМЛ в каждой структуре - по данным на месяц

| Структура | Кол-во отработанных | Кол-во ТМЛ в 1 структуре | Сумма ТМЛ | ТМЛ | Всего |
|------------|---------------------|--------------------------|-----------|-----|-------|
| ТМЛ Кат. 1 | | | | | |
| ТМЛ Кат. 2 | | | | | |

| 1 | 2 | 3 | | 4 | 5 | 6 | | | | 7.00 | 8 | | | 9 | | | 10 | | 11 | | | | 11 | 12 | | | | |
|--------|-----------|------------|--------|------------|---|--------------------------------|--------|-------------------------|--------|------|---------|---------|----------|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------|----|---------|------|--------------|-----------|---------|---------|
| | | Тип задачи | Задача | | | Способ трудоустройства (ШТ/ИП) | Ставка | Оработано ед. измерения | Кол-во | | Кл. руб | ПН, руб | % премии | Финансовая (для ИП), руб | Кат.1 | | | Кат.2 | | | ИТОГО Кат.2 | | | | SMART задачи | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | Марка1 | Марка2 | Марка3 | Марка1 | Марка2 | Марка3 | | | | | ТМЛ Кат.1 | ТМЛ Кат.2 | SMART 1 | SMART 2 |
| Ф.И.О. | Должность | план | факт | выполнение | | | | | | кг | кг | кг | кг | кг | кг | кг | кг | кг | ТТ | ТТ | кг | ТТ | Подпись | Дата | | | | |
| | СВ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ТП | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ИП | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ТП | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | СВ | | | | | | | | 150,0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ТП | | | | | | | | 150,0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ТП | | | | | | | | 100,0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ИП | | | | | | | | 100,0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Критерий выполнения | Критерий выполнения | Критерий выполнения |
|-------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| По количеству отработанных по ТМ: | По количеству отработанных по ТМ: | По количеству отработанных по ТМ: |
| Менее 85% - бонус не выплачивается; | 85% - 94,9% - бонус; | 95% - 120% - рационально выполнению; |
| Более 120% - 1... бонуса. | | |

ячейки, открытые для заполнения

_____ / _____
_____ 20__ г.

ПЛАНОВЫЕ ЗАДАЧИ Эксклюзивной команды мерчендайзеров

| | |
|-----------|--|
| РЕГИОН | |
| МЕСЯЦ ГОД | |

| | |
|--------------------------------|--|
| Кол-во рабочих дней в месяце: | |
| Кол-во рабочих часов в месяце: | |

| 1 | 2 | 3 | | 4 | 5 | 6 | | | | 7 | 8 | | 9 | | | | 10 | 11 | 12 | | | | |
|--------|-----------|------------|-------------------------|-----|--------|--------------------------------|----------|----------------|----------|------------------------------------|-----------------------|----------|----------|----------|------------------------|-------------|---------|------|----|--------------|----------|----------|----------|
| | | Тип задачи | Задача | | | Способ трудоустройства (шт/шт) | Ставка | Отработано | | | Средн. зарплата, руб. | ПМ, руб. | ПМ, руб. | % премии | Задачи на Объем продаж | | | | | SMART задачи | | | |
| | | | | | | | | шт. отработано | Кол-во | | | | | | ИТОГО Кат.1 | ИТОГО Кат.2 | | | | AM Кат.1 | Кат.2/ПМ | SMART 1_ | SMART 2_ |
| Ф.И.О. | Должность | Показатель | Средн. зарплата (шт/шт) | шт. | Кол-во | Средн. зарплата, руб. | ПМ, руб. | ПМ, руб. | % премии | Фиксированная сумма (для ИТ), руб. | кг | кг | тг | шт | шт | кг | Подпись | Дата | | | | | |
| Ф.И.О. | МЧ ЛС | план | | | | | | | 200,0% | | | | | | | | | | | | | | |
| | | факт | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | выполнение | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ф.И.О. | МЧ ЛС | план | | | | | | | 200,0% | | | | | | | | | | | | | | |
| | | факт | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | выполнение | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ф.И.О. | МЧ ЛС | план | | | | | | | 200,0% | | | | | | | | | | | | | | |
| | | факт | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | выполнение | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Согласовано:

| | |
|---------------------------|----------------------------|
| * см. Критерии выполнения | ** см. Критерии выполнения |
|---------------------------|----------------------------|

Критерии выполнения

* По плановым показателям по ТМ: ** По SMART задачам

1. Менее 85% - бонус не выплач. 1. в ТТ -
2. 85%- 94,9% - 50% бонуса;
3. 95%-120% - пропорционально выполнению;
4. Более 120% - 120% бонуса.