

## Система мотивации сотрудников Отдела продаж

Заработная плата менеджера продаж (ОП) состоит из фиксированной и переменной частей и рассчитывается по формуле:

$$\text{З/п менеджера ОП} = \text{Оклад} + \text{Премия за выполнение плана по запросам} + \text{Премия за выполнение плана по договорам и инвойсам} + \text{Премия от продаж}$$

**Оклад** – 33°390 рублей (Gross) или 30°000 (Net) в месяц. Фиксированная выплата, выплачивается по факту выхода сотрудника на работу и выполнения им должностной инструкции и правил внутреннего распорядка дня.

**Премия за выполнение плана по запросам** – 5°000 рублей в месяц (Net). Выплачивается при условии выполнения менеджером ОП установленных личных плановых показателей работы в отчетном месяце – получение качественного запроса на оказание услуг от потенциального клиента и передача его на котировку.

**Премия за выполнение плана по новым договорам и инвойсам** – 5°000 рублей в месяц (Net). Выплачивается при условии выполнения менеджером ОП установленных личных плановых показателей работы в отчетном месяце – заключенные договоры с новыми клиентами (подписанные обеими сторонами) и выставленные на оплату инвойсы (для клиентов без договора).

**Премия от продаж** – 10% от маржинальной прибыли нашей компании, полученной за оказание собственных услуг либо наценки на перепроданные услуги третьих лиц (Net).

Менеджер, не выполняющий плановые показатели работы в течение 3-х месяцев подряд, лишается премий за выполнение планов, премии от продаж и увольняется из компании.

Термины:

Новым клиентом считается привлеченная компания либо индивидуальный предприниматель, впервые воспользовавшийся услугами нашей компании либо прекративший пользоваться такими услугами более 6 (шести) месяцев подряд.

Маржинальная прибыль рассчитывается как разница между выручкой, полученной нашей компанией от клиентов за оказанные услуги, и суммой, выплаченной нашей компанией третьим лицам, привлеченным для оказания такой услуги, все за вычетом НДС.

Выручкой считаются денежные средства, поступившие от привлеченного клиента в нашу компанию. Для расчета премии из суммы выручки вычитается сумма НДС.

Выплатой третьему лицу считаются денежные средства, оплаченные нашей компанией за оказанные третьим лицом услуги привлеченному клиенту. Для расчета премии из суммы выплаты третьему лицу вычитается сумма НДС.

Смотрите ниже расчет мотивационных выплат менеджера ОП по месяцам

## Расчет мотивационных выплат Менеджера отдела продаж

Показатель	Ед. изм	Ставка	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес
<b>Фикс зарплата в месяц</b>													
З/П Фикс Менеджер ОП (МОП)	руб	33390	33390	33390	33390	33390	33390	33390	33390	33390	33390	33390	33390
Премия МОП за выполнение мес. плана	руб	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Премия МОП за личные продажи	%	10	0	0	0	2700	8100	10800	13500	24300	37800	45900	21600
<b>Общая выплата МОП (фикс+бонус)</b>	<b>руб</b>		<b>43390</b>	<b>43390</b>	<b>43390</b>	<b>46090</b>	<b>51490</b>	<b>54190</b>	<b>56890</b>	<b>67690</b>	<b>81190</b>	<b>89290</b>	<b>64990</b>
<b>План МОП на месяц</b>													
Запросы клиентов на услуги	ед		0	11	16	21	32	32	32	32	32	32	32
Сделки с запросов (новые договоры)	ед		0	0	1	2	3	3	2	3	3	3	2
<b>Конверсия запросов в сделки</b>													
Конверсия запросов в реальные сделки	%		3	3	5	8	8	8	5	8	8	8	5
<b>Поставки клиентов в месяц</b>													
Частота поставок одного клиента	ед	1											
Сезонная активность рынка	%		40	50	70	100	100	70	50	80	100	100	40
План поставок МОП	ед		0	0	0	2	5	6	7	13	20	24	11
<b>Расчет маржи от услуг (без НДС)</b>													
Маржа за услуги ТО от 1 поставки	руб	12000											
Маржа за услуги ТЭО от 1 поставки	руб	15000											
<b>Общая маржа за услуги МОП в месяц</b>	<b>руб</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>27000</b>	<b>81000</b>	<b>108000</b>	<b>135000</b>	<b>243000</b>	<b>378000</b>	<b>459000</b>	<b>216000</b>