

Изменение условий мотивации для сотрудника должности «Специалист»

Было: мотивационная схема соответствует категории «Service»

| | | Цель за месяц в баллах выполнена на | | | |
|---------|---|---|----------|----------|--------------|
| | Должности | 100-109% | 110-124% | 125-144% | 145% и более |
| Manager | РККО, ЗРККО | 20,0% | 25,0% | 30,0% | 35,0% |
| Sales | МК, ФК, ВИП | % прямо связан с перевыполнением целевых показателей продаж | | | |
| Service | СП, МС, АЗ, СА, СП по ИБС, СП ВИП, СОКР | 10,0% | 12,5% | 15,0% | 17,5% |

Стало:

1. Выделение в отдельную категорию;
2. Увеличение процента от БЕВ для расчета бонуса в среднем на 40%

| | | Цель за месяц в баллах выполнена на | | | |
|------------|-------------------------------------|--|----------|----------|--------------|
| | Должности | 100-109% | 110-124% | 125-144% | 145% и более |
| Manager | РККО, ЗРККО | 20,0% | 25,0% | 30,0% | 35,0% |
| Sales | МК, ФК, ВИП | % прямо связан с перевыполнением целевых показателей | | | |
| Service | МС, АЗ, СА, СП по ИБС, СП ВИП, СОКР | 10,0% | 12,5% | 15,0% | 17,5% |
| Специалист | СП, Старший СП, Ведущий СП | 10,0% | 17,0% | 24,0% | 30,0% |