

Принципы планирования

Рекомендованный план на сотрудника

План в баллах на продающего сотрудника = среднее значение фактов в баллах из ретроспективы за последние 3 месяца с учетом сезонности (без учета инвестиционно-страховых продуктов) .

! если рассчитанное значение меньше минимального, то оно повышается до минимального;*

если рассчитанное значение превышает минимальный план, то оно остается без изменений.

Рекомендованный план на офис

План отделения = сумма планов продающих сотрудников + план на стойку**.

****Минимальные планы** рассчитываются отдельно по каждой категории премирования (ВИП, МК, ФК) по группам городов (Москва, города-миллионеры, остальные города) с ежемесячным исключением минимальных и максимальных отклонений сумм фактов работников (для расчета используется стандартное отклонение).*

*****План на стойку** выводится как средняя доля продаж на стойке в общем результате по каждому отделению исходя из ретроспективы за последние 3 месяца.*