

Пример КММ

*Мебельная фабрика «АБВ»
менеджеру по продажам
Иванову И. И.*

96

Уважаемый Иван Иванович,

разрешите использовать эту возможность, чтобы поблагодарить Вас за выдающиеся результаты, которых Вы добились в прошлом году.

В наступающем году мы хотим продолжить сотрудничество с Вами и предлагаем Вам рассмотреть следующие условия этого сотрудничества.

1. Вам будут предоставлены следующие льготы:

Материальная мотивация продавцов

- корпоративный мобильный телефон и оплата разговоров в сумме 2500 рублей в месяц; оплата разговоров свыше этой суммы оговаривается отдельно;
- бесплатное разовое питание в течение рабочего дня;
- ежемесячная компенсация в размере 4500 рублей за использование личного автомобиля в служебных целях.

2. Ваш финансовый план по продажам на следующий год составляет 100 млн рублей.

Вы осуществляете продажи в г. Москве и Московской области.

Для осуществления этого плана в Вашем распоряжении с этого года будут два помощника.

Ваш УГД в следующем году составляет 1 млн рублей. Из общей суммы УГД 50% составляет постоянная часть (ежемесячная выплата 1/12 от 500 тыс. рублей, то есть 41,7 тыс. рублей) и 50% — переменная часть. Переменная часть составляет 0,5% от ежемесячных поступлений от клиентов по Вашим контрактам.

В случае выполнения 100% плана Вы получаете бесплатную туристическую поездку на двоих согласно существующей в нашей компании практике.

Отдельное вознаграждение в размере 400 тыс. рублей Вы получите при выполнении более 100% плана.

900 тыс. рублей — 120% плана.

1,5 млн рублей — 140% плана.

Вы получаете только одну из указанных сумм, соответствующую

достигнутому результату, то есть вознаграждение зависит от конечного результата, а не от промежуточных.

Ваш основной процент при перевыполнении плана будет увеличиваться по следующей схеме:

Сумма от 100% до 120% — 0,8%.

Сумма от 120% до 140% — 1,5%.

Сумма свыше 140% — 2,0%.

Право на вышеуказанные вознаграждения и увеличение процента после выполнения 100% плана Вы получаете только при выполнении всех нижеперечисленных условий:

1. не менее 20% продаж от основного плана (100 млн рублей) должны составлять продажи из нашей программы «Эксклюзив»;

2. не менее 20% продаж от основного плана Вы должны осуществить с новыми клиентами;
3. из десяти существующих клиентов не менее восьми должны оставаться лояльными нашей компании (то есть реализовывать у нас не менее 80% их общих потребностей), а также общий доход от этих десяти клиентов должен вырасти на 15% по отношению к показателю прошлого года.

В случае невыполнения одного, нескольких или всех перечисленных условий Вы теряете право на отдельное вознаграждение (400 тыс. рублей, либо 900 тыс. рублей, либо 1,5 млн рублей), а также после выполнения

100% плана Ваш процент остается на уровне 0,5%.

Пример расчета

При фактическом доходе в 90 млн рублей Вы получите в течение года:

500 тыс. рублей — постоянная часть и 0,5% с дохода, то есть 450 тыс. рублей, — переменная часть. Итого: 950 тыс. рублей.

101

При фактическом доходе в 110 млн рублей Вы получите в течение года:

500 тыс. рублей — постоянная часть и 0,5% от дохода за основной план, следовательно, 500 тыс. рублей и 0,8% за сумму свыше 100 млн рублей, то есть 80 тыс. рублей, и особое вознаграждение (при соблюдении условий) в 400 тыс. рублей. Итого: 1,48 млн рублей.

В надежде на плодотворное сотрудничество,

Петров П. П.,
начальник отдела продаж _____

Иванов И. И.,
менеджер по продажам _____

Антонова М. И.,
начальник отдела кадров _____