

Мотивация персонала

**г. Ставрополь
1 квартал 2018г.**

Ко всем сотрудникам региона применяется система грейдов:

- Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании. Данные о стаже на основании программы 1С ЗУП. Коэффициент применяется ко всему заработку (Оклад+Премия).

Грейд	К-т к ЗП	Стаж работы в компании
1 грейд	1	0-5 лет
2 грейд	1,05	5-7 лет
3 грейд	1,1	7-10 лет
4 грейд	1,2	Более 15 лет

- Грейд 2 – аттестация продуктивных сотрудников: МОП, автомеханик. Данные по грейду 2 предоставляет ДДЦ (копия сертификата или прин скрин с портала дилера).

Грейд	К-т к ЗП	Аттестация
Старт	1	-
Мастер	1,1	прошедший все курсы дистрибутора и соответствующий всем стандартам.

Генеральный директор

$ЗП = (\text{Оклад} + (\text{Премия} * KPI1)) * \text{Грейд } 1$

Базовая ставка: руб.

Оклад: руб.

Премия: руб.

% для расчета премии % рассчитывается и согласовывается с Генеральным директором ЦО.

Алгоритм расчета:

Премия = Факт EBITDA стр. БДР 050100 * % * KPI1

% рассчитывается и согласовывается с Генеральным директором ЦО.

KPI1 – выполнение плана по поступлению денежных средств в отчетном периоде по региону:

План для расчета KPI1:

КЕШ за автомобили по всем брендам. Факт данные из отчета (Контроль исполнения бюджета "Движения денежных средств");

КЕШ СТО по всем брендам. Факт данные из отчета (Контроль исполнения бюджета "Движения денежных средств");

КЕШ Страхование = стр. БДР 010400 (страхование)

КЕШ Кредитование = стр. БДР 010500 (кредитование)

Факт Страхование, Кредитование – данные БДР стр. 010400+стр. 010500

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Директор дилерского центра

$ЗП = (\text{Оклад} + (\text{Квартальная премия} * KPI1 * KPI2)) * \text{Грейд } 1$

Базовая ставка: руб.

Оклад: руб.

Квартальная премия: руб.

% для расчета премии за 1 квартал 2018 год: % рассчитывается и согласовывается с

Генеральным директором региона.

Алгоритм расчета:

Квар. премия = Факт EBITDA за квартал стр. БДР 050100 * % * KPI1 * KPI2

KPI1 – выполнение плана по поступлению денежных средств в отчетном периоде по ДЦ:

План для расчета KPI1:

КЕШ за автомобили = стр. БДР 080000 (кол-во авто)*стр. БДР 090000 (розничная стоимость)*НДС

КЕШ СТО = стр. БДР 010200 (услуги сервиса)+стр. БДР 010300 (запасные части)*НДС (если юр.лицо работает с НДС)

КЕШ Страхование = стр. БДР 010400 (страхование)

КЕШ Кредитование = стр. БДР 010500 (кредитование)

Факт для расчета KPI1:

Авто – данные из отчета (Контроль исполнения бюджета "Движения денежных средств");

СТО – данные из отчета (Контроль исполнения бюджета "Движения денежных средств");

Страхование, Кредитование – данные БДР стр. 010400+стр. 010500

Директор дилерского центра

KPI2

KPI2 Выполнение плана по поступлению ден. средств продажи страховых и кредитных продуктов	Менее 90%	Более 90%
Коэффициент	0,8	1

% рассчитывается и согласовывается с Генеральным директором и утверждается Генеральным директором ЦО.

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Директор СТО

$ЗП = (\text{Оклад} + (\text{Премия} * KPI1)) * \text{Грейд } 1$

Базовая ставка: руб.

Оклад: 0 руб.

Премия: 0 руб.

Алгоритм расчета:

Премия = Факт EBITDA стр. БДР 050100 * % * KPI1

% рассчитывается и согласовывается с Генеральным директором.

KPI1 – прохождение Check List за прошедший квартал по ДЦ:

План для расчета KPI1:

План дистрибьютора на соответствие стандартам, Check List

Факт для расчета KPI1:

Отчет дистрибьютора на соответствие стандартам, Check List за прошедший квартал

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Руководитель отдела продаж

$ЗП = \text{Оклад} + \text{Премия} * KPI1 * KPI2 * KPI3) * \text{Грейд } 1$

Базовая ставка: руб.

Оклад: руб.

Премия: руб.

Алгоритм расчета:

Премия = (Факт валовой прибыли за автомобили стр. БДР 030100+ бонусы стр. БДР 030900 +
Страхование стр. БДР 030400+ Кредитование стр. БДР 030500* %) * KPI1 * KPI2 * KPI3

% рассчитывается и согласовывается с Директором дилерского центра и утверждается Генеральным директором.

KPI1 – прохождение Check List

KPI2 – выполнения плана продаж автомобилей в штуках.

KPI3 – выполнения плана продаж ДОП.

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Менеджер по продажам автомобилей

ЗП = Премия1 + Премия 2 * Грейд 1 * Грейд 2 + Премия 3 за продажи добровольных Каско + Премия 4 за реализацию в кредит

Базовая ставка: руб.

Премия 1: (50% от базовой ставки) руб.

Премия 2: (50% от базовой ставки) руб.

Премия 3: Согласно служебной записки

Премия 4: Согласно служебной записки

Алгоритм расчета:

Премия 1 = кол-во автомобилей * бонус за 1 авто * КР11

План: стр. БДР 080000/ кол-во сотрудников.

Факт: Данные Паруса за отчетный период.

Бонус за 1 авто рассчитывается и согласовывается с ДДЦ и утверждается Генеральным директором.

КР11 – выполнение плана по продаже автомобилей в штуках.

Премия 2 = Выручка за продажу ДОП * % * КР12

План: стр. БДР 700208

Факт: Данные отчета по ДОП проверенный бухгалтером.

КР12 – выполнение плана по продаже доп. оборудования.

% по продаже ДОП, руб.		
от	до	
0%	80%	2%
80%	100%	3%
100%		4%

Менеджер по продажам автомобилей

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Грейд 2 – аттестация продуктивных менеджеров.

Премия 3: Рассчитывается на основании данных сводного отчета фин. консультантов. За каждый реализованный договор добровольного страхования КАСКО (не кредитный) согласно таблице:

Ограничения:

- автомобиль приобретается без использования кредитных средств
- страхователь физическое или юридическое лицо (кроме автомобилей ГК МОДУС)
- КАСКО оплачивается единовременно

Бонус выплачивается на основании служебной записки от руководителя отдела кредитования и страхования Милославской Ю.А.

Стоимость КАСКО, руб.	Размер бонуса МОП, руб.
От 30 000	500
От 60 000	1 500
От 100 000	2 000
От 150 000	2 500

Премия 4: За каждый реализованный в кредит автомобиль МОП выплачивается бонус на основании служебной записки от руководителя отдела кредитования и страхования Милославской Ю.А.

Финансовый консультант

$ЗП = (Оклад + Выручка за продажу кредитных и страховых продуктов * \% * KPI1) * Грейд 1$

Базовая ставка: руб.

Премия: $Выручка за продажу кредитных и страховых продуктов * \% * KPI1$

Алгоритм расчета:

$Премия = (Факт выручки за продажу кредитных и страховых продуктов \text{ стр. БДР 010400} + \text{стр. БДР 010500} * \%) * KPI1$

% рассчитывается и согласовывается с Директором дилерского центра и утверждается Генеральным директором.

Мастер рем. зоны

$$\underline{ЗП = \text{Оклад} + \text{Премия} * КРП1}$$

Базовая ставка: X руб.

Оклад: (30% от базовой ставки) X руб.

Премия: (70% от базовой ставки) X руб.

Алгоритм расчета:

Премия = Фактическое количество норма-часов стр. БДР 700802 * Ставка за 1н/ч * КРП1

Ставка за 1 н/ч рассчитывается и согласовывается с Директором дилерского центра и утверждается Генеральным директором.

КРП1 – средний чек на один машино-заезд.

Расчет = Выручка по заказ-нарядам за отчетный период стр. БДР 700807/ количество заказ нарядов в отчетном периоде, стр. БДР 700800.

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Мастер консультант слесарного цеха

$ЗП = \text{Оклад} + (\text{Премия 1} + \text{Премия 2}) * КРП$

Базовая ставка: X руб.

Оклад: (30% от базовой ставки) X руб.

Премия 1: (35% от базовой ставки) X руб.

Премия 2: (35% от базовой ставки) X руб.

Алгоритм расчета:

$\text{Премия 1} = \text{Выручка от продажи запасных частей сумма стр. БДР 70010601, 70010602, 70010603, 70010604} * \text{расчетный \%} * КРП$

$\text{Премия 2} = \text{Выручка от оказания услуг стр. БДР 70010401, 70010402, 70010403, 70010404} * \text{расчетный \%} * КРП$

% для расчета премии рассчитывается и согласовывается с Директором дилерского центра и утверждается Генеральным директором.

КРП – средний чек на один машино-заезд.

Расчет = Выручка по заказ-нарядам за отчетный период стр. БДР 70010701, 70010702, 70010703, 70010704/ количество заказ нарядов в отчетном периоде, стр. БДР 70010001, 70010002, 70010003, 70010004.

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Инженер по гарантии

ЗП= Оклад + Премия от выполнения показателя по возмещению гарантии

Базовая ставка: X руб.

Оклад: (50% от базовой ставки) X руб.

Премия: (50% от базовой ставки) X руб.

Алгоритм расчета:

План (Среднее значение затрат за последние 3 мес. = Фактические затраты на гарантию по заказ-нарядам записанных в статусе «выполнен» за последние три месяца/3.

Факт = Денежные средства поступившие в отчетном месяце на возмещение затрат по гарантии.

Соотношение факт/ план	Менее 100%	100% и более
Коэффициент	0	1

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Автомеханик

ЗП= Ставка за 1 н/ч * кол-во н/ч за отчетный период

Базовая ставка: X руб.

Премия: (100% от базовой ставки) X руб.

Ставка за 1 н/ч рассчитывается и согласовывается с Директором дилерского центра и утверждается Генеральным директором.

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании

Грейд 2 – аттестация продуктивных менеджеров.

Данные по грейду 2 предоставляет ДДЦ (копия сертификата или прин скрин с портала дилера).

Автомеханик-диагност

$ЗП = \text{Оклад} + \text{Ставка за 1 н/ч} * \text{кол-во н/ч за отчетный период}$

Базовая ставка: X руб.

Оклад: (20% от базовой ставки) X руб.

Премия: (80% от базовой ставки) X руб.

Ставка за 1 н/ч рассчитывается и согласовывается с Директором дилерского центра и утверждается Генеральным директором.

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании

Грейд 2 – аттестация продуктивных менеджеров.

Данные по грейду 2 предоставляет ДДЦ (копия сертификата или прин скрин с портала дилера).

Руководитель отдела запасных частей

ЗП= Оклад + (% от выполнения показателя по валовой прибыли от продажи запасных частей и аксессуаров стр. БДР 030300 * КРІІ)

Базовая ставка: X руб.

Оклад: (30% от базовой ставки) X руб.

Премия: (70% от базовой ставки) X руб.

КРІІ – уменьшение неликвидных запасов хранящихся на складе

Неликвид		
От	До	К-Т
	151,00%	1,5
150%	121,00%	1,2
120%	111,00%	1
110%	81,00%	0,8
80,00%		0,5

% для расчета премии рассчитывается и согласовывается с Директором дилерского центра и утверждается Генеральным директором.

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Менеджер отдела запасных частей

$ЗП = \text{Оклад} + \% \text{ от выполнения показателя по выручке от продажи запасных частей и аксессуаров стр. БДР 010303, 010304} * КР11$

Базовая ставка: X руб.

Оклад: (30% от базовой ставки) X руб.

Премия: (70% от базовой ставки) X руб.

КР11 – выполнение плана по оборачиваемости склада

% для расчета премии рассчитывается и согласовывается с Директором дилерского центра и утверждается Генеральным директором.

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.

Руководитель клиентской службы
Менеджер по маркетингу и рекламе, менеджер по работе с
клиентами
Коммерческий администратор
Диспонент-логист
Технический координатор
Оператор сервис-бюро
Заведующим складом
Кладовщик
Автомойщик
Сотрудники АУП

Базовая ставка: X руб.

Оклад: (70% от базовой ставки) X руб.

Премия: (30% от базовой ставки) X руб.

Премия за соблюдение дисциплины согласно критериев «Дисциплина труда».

Грейд 1 – классификация по опыту и времени работы в Компании.