

## Система вознаграждения для внештатных менеджеров по продаже туристического продукта

### 1. Общие положения

Ежемесячно устанавливается план по бронированию заявок в количественном выражении на каждого менеджера по продаже туристического продукта. План высылается каждому менеджеру на электронную почту.

Выплата вознаграждения осуществляется после успешного вылета клиента.

За каждые проданные 100\$ присваивается 5 бонусных баллов.

За каждые проданные 100€ присваивается 6 бонусных баллов.

За продажу туров в сети отелей Aldemar, Grecotel, Crystal Hotels начисляется 10 бонусов за 100\$ и 12 за 100€

10 бонусов баллов - 1\$.

Баллы можно потратить на рекламные туры от туроператоров. Пожить в люксовых отелях за минимальную плату и набраться больше опыта. Это очень полезные и увлекательные путешествия.

Процентная ставка по комиссии за каждую заявку фиксируется и может только увеличиваться, если в последующие месяцы результаты продаж будут лучше.

Что это значит. Если в январе Вы забронировали заявки с комиссией 30%, а улетают клиенты в мае. По итогу мая Ваша комиссия равна 35%, то все заявки январские пересчитаются по 35%. Если комиссия майская будет 25%, то по январским заявкам останется комиссия - 30%.

Заявки проданные без скидки и только за наличный расчет +5%, но не более 45% от комиссии турагентства.

### 2. Первые 90 дней с момента заключения договора.

В первые 90 дней для стимуляции роста продаж устанавливаются повышенные коэффициенты от продажи туров.

Расчет % вознаграждения от комиссии турагентства в зависимости от выполнения плана:

% выполнения плана	% от комиссии за тур
0-50	30
51-100	35
больше 100	40

Заявки проданные без скидки рассчитываются по 40%. Минимальная стоимость тура не может быть меньше 1300\$

По итогу 90 дней считается общий % выполнения плана, общее количество забронированных заявок, общее количество бонусных баллов.

Если план выполнен менее чем на 75%, то происходит корреляция общего количества заявок и бонусов до % выполнения плана.

Например, % выполнения плана - **N**. По итогу 90 дней было забронировано **X** заявок и заработано **Y** баллов. Итого по бонусной системе баллов заявок станет  $N \cdot X / 100$ , баллов станет  $N \cdot Y / 100$

### 3. До 100 заявок за последних 365 календарных дней.

Расчет % вознаграждения от комиссии турагентства в зависимости от выполнения плана:

% выполнения плана	% от комиссии за тур
0-50	20
51-75	25
76-100	30
больше 100	35

**4. От 101 до 200 заявок за последние 365 календарных дней.**

Расчет % вознаграждения от комиссии турагентства в зависимости от выполнения плана:

% выполнения плана	% от комиссии за тур
0-50	25
51-75	30
76-100	35
больше 100	40

За каждого нового клиента - 35%. Новым клиентом считается заявка, в которой количество новых туристов более 50%. Дети не учитываются.

**5. От 201 до 365 заявок за последние 365 календарных дней.**

Расчет % вознаграждения от комиссии турагентства в зависимости от выполнения плана:

% выполнения плана	% от комиссии за тур
0-50	30
51-75	35
76-100	40
больше 100	45

За каждого нового клиента - 40%. Новым клиентом считается заявка, в которой количество новых туристов более 50%. Дети не учитываются.

**6. Более 365 заявок за последние 365 календарных дней.**

Расчет % вознаграждения от комиссии турагентства в зависимости от выполнения плана:

% выполнения плана	% от комиссии за тур
0-50	35
51-75	40
76-100	45
больше 100	50

За каждого нового клиента - 40%. Новым клиентом считается заявка, в которой количество новых туристов более 50%. Дети не учитываются.

