**Проведение анализа заработных плат**

Для повышения эффективности работы сотрудников компания разрабатывает новую систему мотивации. Основным драйвером в данной системе мотивации является процент от объема продаж на территории, закрепленной за сотрудником. Процент, который сотрудник получает по результатам работы за период, может меняться.

Также предыдущий анализ показал, что одинаковый размер территории не является гарантией одинакового уровня заработной платы сотрудника.

**Ваша задача** – описать шаги, которые будут вами предприняты для анализа «справедливости» мотивации по отношению к сотрудникам.

1. Сбор данных, который включает в себя:  
   - информацию о сотрудниках – это может быть личная информация о работнике (ФИО, место проживания), должность, стаж, график, отработанные часы, статистика продаж, регион проживания и т.п.
2. Корреляционный анализ, который включает в себя:

- отношение между территорией и уровень мотивации сотрудника

- отношение объема продаж и процента мотивации

- отношение отработанных часов и объема продаж

1. На основе проведенного корреляционного анализа - проверка гипотез, которые появились после анализа.
2. Тестирование гипотез на выбранных данных по определенным параметрам. Разбивание данных на “до тест” и “тест”.
3. Мониторинг этих гипотез.
4. Рекомендации по улучшению. Написание бизнес требований и технического задания для разработчиков.