**关于微客通产品的销售考核**

### 考核目标

各授权销售的区域，需签署《微客通产品商务条款确认书》，明确其季度、年度目标。

各区域充分利用自身或周边的资源，组织人员按质、按量完成新增用户开户目标。

不愿意签署《微客通产品商务条款确认书》的，不授权销售微客通产品。

### 季度考核

1. 新增用户开户按照季度执行；
2. **季度销售任务完成率X=季度实际销售套数/季度目标套数**，套数按照企业数计算，一个企业购买多年的只计算为一套；
3. 对应当季度任务完成率，产品销售折扣为：

|  |  |
| --- | --- |
| **销售任务完成率** | **产品折扣** |
| X＜50% | 产品市场价的5折 |
| 50%≤ X＜80% | 产品市场价的4折 |
| 80%≤X＜100% | 产品市场价的3.5折 |
| 100%≤X＜120% | 产品市场价的3折 |
| X≥120% | 产品市场价的2.5折 |

注：

* 产品市场价是指官方公布的指定市场零售价；
* 销售提单时统一按照系统初始设置的折扣取成本；
* 根据业绩完成率，需要从运营账户扣取或返还销售成本差价；
* 每个季度第一个月5日前公布上月业绩完成情况，并在3个工作日内，将扣差价、返差价的工作完成；

### 年度奖励

1. 年度奖励属于给各区域额外的优惠机会；
2. 参与考核的具体月份按照《微客通商务条款确认书》中约定的执行；
3. **年度销售任务完成率X=年度实际销售套数/年度目标套数**，其中，套数按照企业数计算，一个企业购买多年的只计算为一套；
4. 年度销售返点的条件为：

|  |  |
| --- | --- |
| **年度任务完成率** | **销售返点** |
| X≥120% | 该年度总成本金额的5% |

**注：只有年度完成率大于或等于120%的方能享受年度返点。**

### 销售返点

1. 返点部分只能用于运营费；
2. 每季度第一个月5日前公布上季度完成情况，并在3个工作日内，将返点的工作完成；
3. 3月5日前公布年度业绩完成情况，并在3个工作日内，将返点的工作完成；

### 销售处罚

1. 销售处罚按照季度执行；
2. 季度销售任务完成率低于30%的，根据《微客通商务条款确认书》的目标值，统一按照销售目标套数的30%的之销售成本进行处罚；
3. 处罚金额=（产品市场价\*50%）\*（季度销售目标套数\*30%）；
4. 销售目标的30%不能取整的，按照靠上的的原则计算；
5. 每季度第一个月5日前公布上月完成情况，并在3个工作日内，从各区域运营账户扣取处罚金额；
6. 季度任务完成低于30%或连续2个季度销售任务完成率低于80%的，将被缩减授权区域；

### 售前和售后服务规范

1. 销售员在销售过程中保持跟精准网络科技的一致性，不得向用户做出有悖于精准网络科技的承诺。
2. 各区域应设置相关人员，为用户提供如下必须的售前和售后服务：

* 售前咨询服务；
* 上门指导安装服务；
* 提供电话咨询服务；
* 售后培训、维护服务；

1. 提供各项必须的售前和售后服务所应达到的要求：

在咨询过程中耐心解答用户提出的问题，不做任何虚假陈述和承诺。