

Руководство пользователя

MyEFSalary1.0

(с комментариями разработчика)



Санкт-Петербург

2019 г.

Зачем продавцам-консультантам EF MyEFSalary?

С середины лета 2018 года компания EF в России, а позже и в других странах, отказалась от линейки старых продуктов Smart18. Ей на смену пришло совершенно новое предложение Phoenix – с новой философией, документацией и бонусной системой начисления заработной платы. Работа в новых условиях потребовала и новых программных средств.

MyEFSalary(MEFS) призвано помочь консультантам по продажам в российских центрах EF вести статистику своих результатов, отслеживать индивидуальные показатели и рассчитывать свою зарплату.

Данное программное обеспечение содержит как общедоступные индикаторы из раздела Dashboards используемой в компании CRM-системы Salesforce, так и собственный функционал, учитывающий специфику работы конкретно sales-отдела компании.

Этот программный продукт был разработан консультантом по продажам EF для консультантов по продажам EF. Интерфейс приложения согласовывался с коллегами на предмет эргономики и информативности.

Программу было необходимо создать в кратчайшие сроки – успеть к приезду делегации из Москвы. Этим объясняется выбор среды Lazarus – после лабораторных работ из университета очень многие алгоритмы и формы можно было не создавать с нуля.

Это первая версия программы. В данный момент идёт работа над улучшением продукта. В основном это касается детальной проработки всевозможных исключений и улучшения экстерьера отдельных форм.

Также впоследствии будет реализована работа программы с БД на базе Microsoft Access.

Тем не менее, уже сейчас программа внедрена и используется консультантами по продажам филиала EF в Санкт-Петербурге.

Бонусная система ЕФ

Зарплата консультанта ЕФ в России формируется из оклада и премиальной части, причём премиальная часть формируется из двух независимых составляющих – мотивации по деньгам (Net Revenue) и мотивацию по студентам (Net New Student).

- *Оклад*

Оклад нового сотрудника составляет 16.000 RUB и каждые три месяца может быть увеличен на 4.000 RUB при условии удерживания индивидуальных показателей консультанта на стабильно высоком уровне. Опциональность оклада предусмотрена в MyEFSalary.

- *Премия*

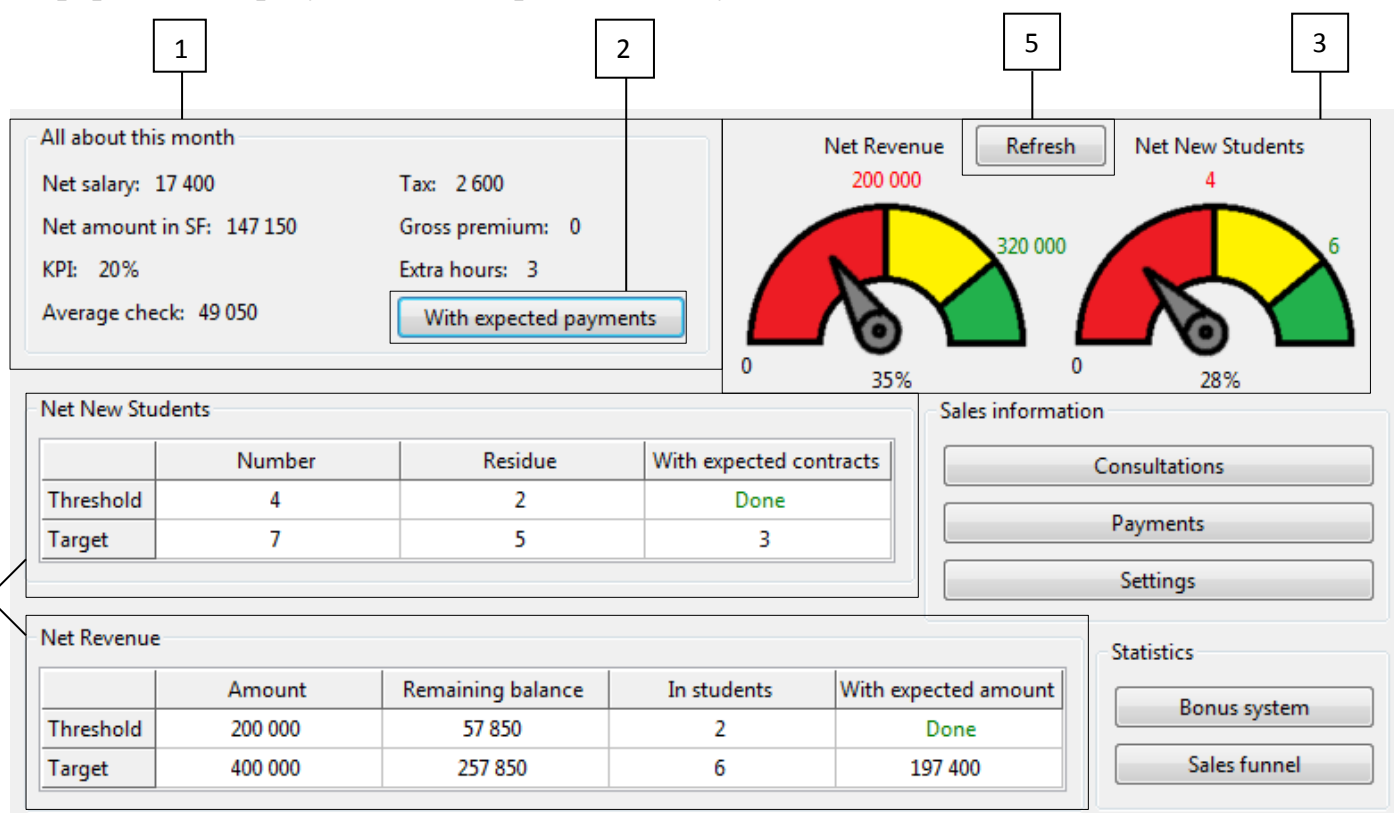
Премии Net Revenue и Net New Student начисляются при условии выполнения плана минимум на 50% - это Threshold, который необходимо достичь. При достижении Threshold всё, что меньше Threshold, оценивается по одному тарифу; всё, что превосходит Threshold – по другому тарифу. При превышении Target – 100% плана – идёт третья мотивация.

Бонусная система ЕФ для продуктов линейки Phoenix представлена в справочном окне Bonus System – его скриншот находится ниже. Для Net New Student бонусы указаны в рублях за каждого студента, для Net Revenue – в процентах от суммы контрактов.

Sheme	Threshold	>Threshold	>Target
Bonus NS (RUB)	750	1500	2000
Bonus NetRev (%)	1	2	3

Интерфейс главного окна

Главное окно программы содержит всю необходимую консультанту информацию о результатах его работы в текущем месяце.



1. Блок *All about this month*

Блок с real-time данными:

- Net salary. Зарплата консультанта (оклад + премия Net New Student + премия Net Revenue) с вычетом налогов.
- Tax. Налог на текущие налоги сотрудника.
- Net amount in SF. Salesforce(SF) – CRM-система, используемая в компании EF. В ней предусмотрен не весь необходимый консультантам функционал. Например, нет расчёта показателей консультанта с учётом возвратов товара. Net amount in SF показывает сумму контрактов консультанта без учёта возвратов.
- KPI. Конверсия консультанта. Выражается в процентах. Демонстрирует отношение людей, заключивших контракты, к людям, дошедшим до центра в принципе.
- Average check. Средний чек консультанта.
- Gross premium. Текущая сумма премий Net Revenue и Net New Student без вычета налогов.

- Extra hours. Часы переработки. При отсутствии компенсации в этом месяце остаток переносится на следующий.

2. Кнопка “*With expected payments/Without expected payments*”

Рассчитывает все параметры из блока All about this month и показатели двух графических индикаторов сбоку с учётом/без учёта запланированных оплат. Надпись на кнопке меняется в зависимости от варианта текущей информации.

3. Графические индикаторы

Графические индикаторы Net Revenue и Net New Student являются более наглядной демонстрацией процента выполнения плана, чем таблицы Net New Student и Net Revenue [4]. Красная часть индикаторов – до 50% - Threshold – зона, где сотрудник не получает премию. От 50% до 80% - жёлтая зона, где премию уже получает сотрудник, но ещё не получает его руководство. Зелёная зона – от 80% до 100% - где премию получает и консультант, и его менеджер.

Под серыми стрелками указан текущий процент выполнения плана Net Revenue или Net New Student соответственно. Красные и зелёные цифры сверху индикаторов показывают необходимую для достижения Threshold или 80% Target соответственно.

Аналогичные графические индикаторы, демонстрирующие выполнения плана всего центра, а не отдельного консультанта, используются в разделе Dashboards CRM-системы Salesforce.

4. Таблицы Net New Student и Net Revenue

Являются средством демонстрации текущих продаж консультанта. В отличие от вышеупомянутых графических индикаторов, таблицы призваны не продемонстрировать процент выполнения плана, а сформировать представление о конкретных цифрах, необходимых для достижения Target.

В обеих таблицах первый столбец (Number/Amount) показывает количество контрактов/сумму, необходимую для достижения Threshold/Target.

В обеих таблицах второй столбец (Residue/Remaining balance) показывает, сколько ещё контрактов/на какую сумму контрактов надо заключить для достижения Threshold/Target.

Третий столбец таблицы Net New Student и четвёртый столбец таблицы Net Revenue (With expected contracts) показывает, сколько ещё контрактов/на какую сумму контрактов надо заключить для достижения Threshold/Target, если помимо уже оплаченных контрактов пройдут и все запланированные платежи.

Третий столбец таблицы Net Revenue (In students) рассчитывает, сколько новых студентов нужно привести в центр, чтобы достичь Threshold/Target, исходя из суммы среднего чека. Например, если до достижения Threshold Вам нужно продать на 100.000 RUB, а Ваш средний чек – 67.200 RUB, значит, Вам, скорее всего, хватит двух контрактов для достижения Threshold по Net Revenue.

Надпись «Done» говорит о том, что Threshold по этому показателю выполнен. При перевыполнении Target появится надпись «Overfulfilment for» + сумма в рублях/количество контрактов сверх плана.

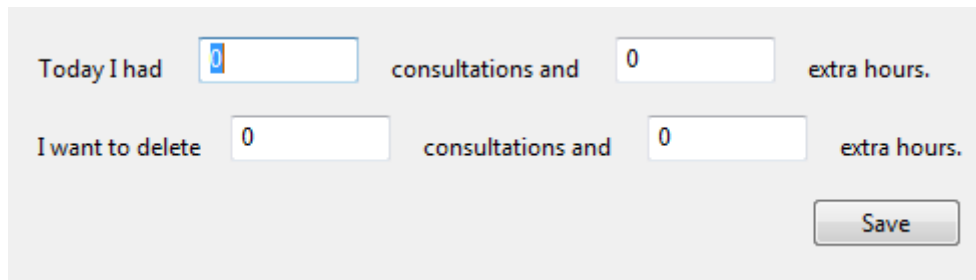
5. Кнопка Refresh

Кнопка заново считывает все данные и производит расчёты. Если за время работы в программе Вы внесли новые оплаты или добавили часы переработки с консультациями, данные таблиц Net New Student, Net Revenue, графических индикаторов и блока All about this month изменится.

Если Вы внесли новые данные, сохранили их и закрыли программу, а затем заново открыли, кнопку Refresh нажимать не нужно – новые данные считаются автоматически.

Consultations

Все цифры вводятся без знака минус. Если необходимо ввести дробное число (например, Вы задержались на работе на 2.5 часа) – разделителем является точка.



The form is titled "Consultations" and contains two rows of input fields. The first row is labeled "Today I had" and contains a text input field with the value "0", followed by the text "consultations and", another text input field with the value "0", and the text "extra hours.". The second row is labeled "I want to delete" and contains a text input field with the value "0", followed by the text "consultations and", another text input field with the value "0", and the text "extra hours.". A "Save" button is located at the bottom right of the form.

Today I had	<input type="text" value="0"/>	consultations and	<input type="text" value="0"/>	extra hours.
I want to delete	<input type="text" value="0"/>	consultations and	<input type="text" value="0"/>	extra hours.
<input type="button" value="Save"/>				

Функции работы с внесённой информацией для этой формы дорабатываются и получат расширенный функционал в версии 2.0.

Payments

Первая таблица – Payments – содержит имя покупателя и сумму его контракта. Суммы возвратов публикуются в конце таблицы и выделяются красным.

Вторая таблица – Planned payments – также содержит дату предполагаемой оплаты.

The interface shows two tables side-by-side. The left table, titled 'Payments', has two columns: 'Name' and 'Amount'. It contains four rows of data, with the last row highlighted in red. The right table, titled 'Planned payments', has three columns: 'Name', 'Amount', and 'Date'. It contains two rows of data. Between the tables are two arrows: a right-pointing arrow and a left-pointing arrow. A 'Save' button is located at the bottom right of the interface.

Name	Amount
Александр Апанасик	67 200
Мирослава Дума	31 950
Мария Малышок	42 000
Василий Яшкин	-5 000

Name	Amount	Date
Петченко Ярослав	28 500	24/04/2019
Мария Миронова	31 000	25/04/2019

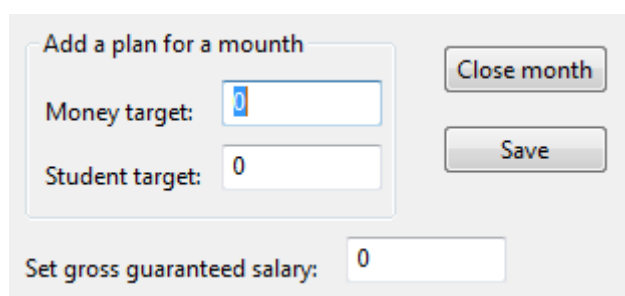
Save

Выделив любую из ячеек с информацией любой из таблиц, можно всю строку с этой ячейкой перенести в конец другой таблицы с помощью центральных кнопок со стрелками. Изменённая таблица будет перерисована так, чтобы в ней не осталось пустых строк. Для добавления новых оплат, как уже осуществлённых, так и запланированных, новую информацию можно внести прямо в таблицу (в первую из свободных строчек). Суммы вводятся без пробелов. Кнопка “Save” сохранит все изменения.

Функция обработки вариантов ввода новой информации дорабатывается и получит расширенный функционал в версии 2.0.

Settings

Если необходимо ввести дробное число – разделителем ставится точка.



The screenshot shows a web form titled "Add a plan for a month". It contains three input fields: "Money target:" with a value of "0", "Student target:" with a value of "0", and "Set gross guaranteed salary:" with a value of "0". To the right of the input fields are two buttons: "Close month" and "Save".

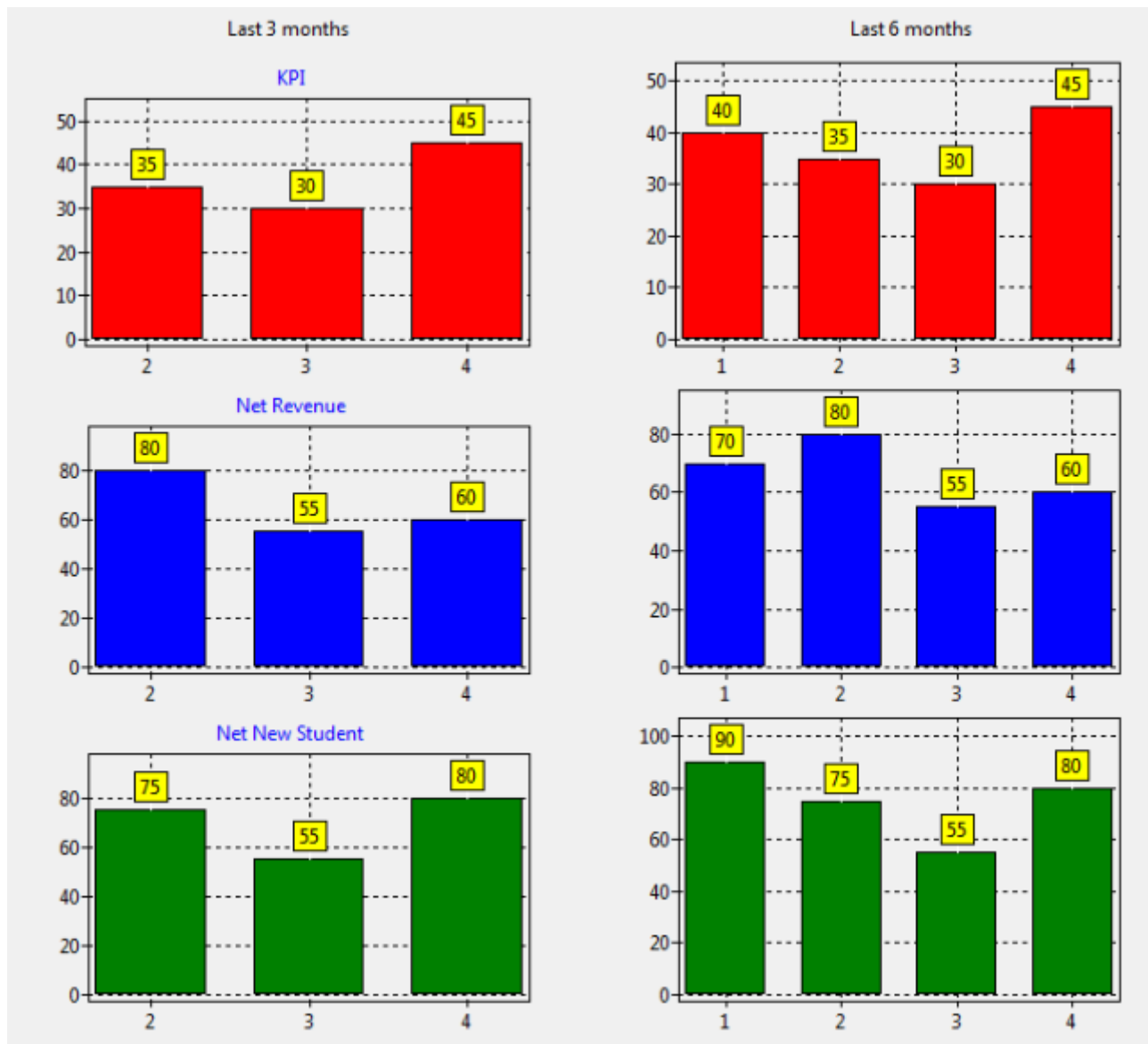
Кнопка “Save” сохранит новые данные.

Кнопка “Close month” отправит всю текущую информацию с главного окна в раздел статистики консультанта. Данные об оплатах будут обнулены. Пойдёт расчёт данных нового месяца.

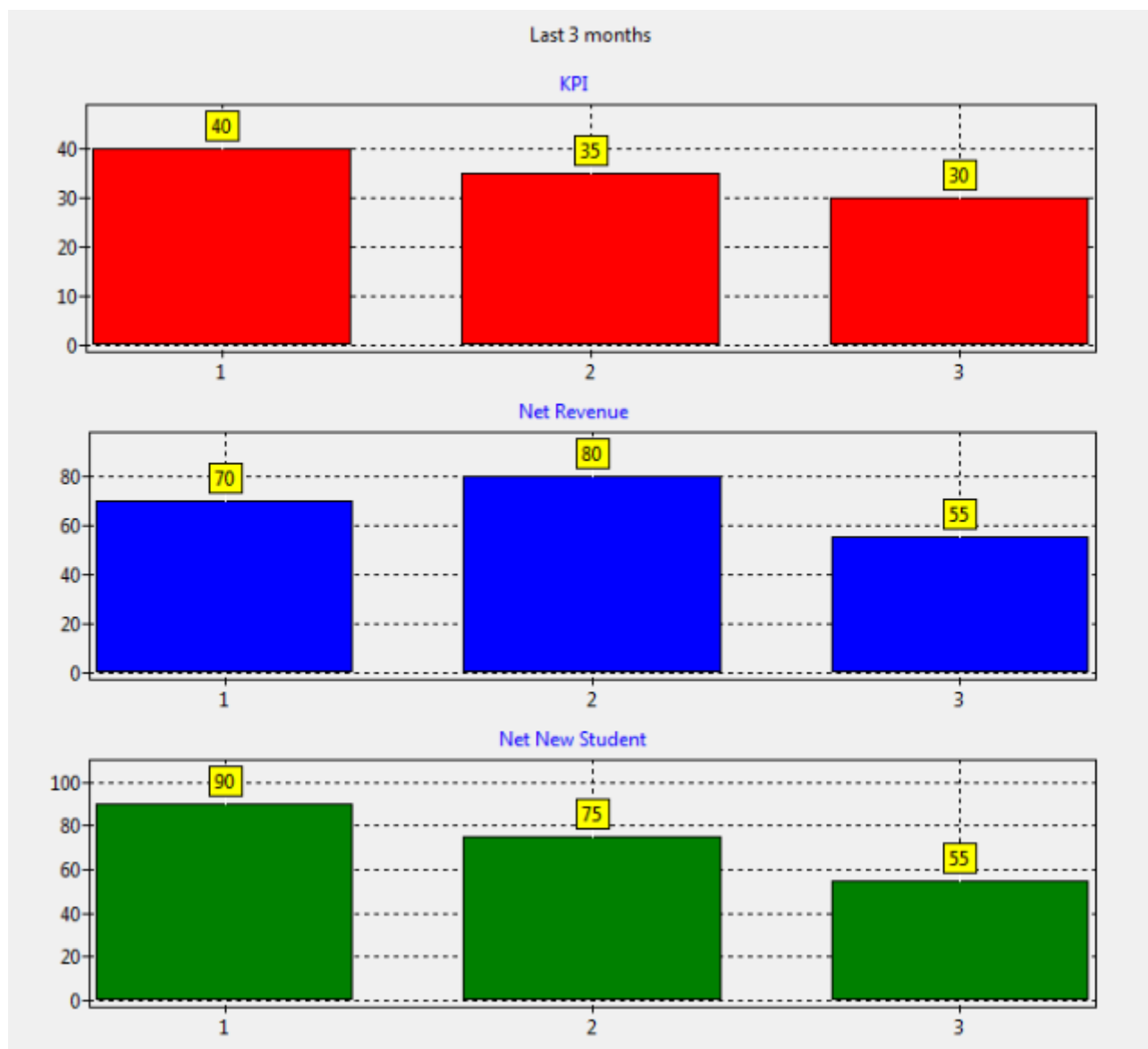
Функции работы с внесённой информацией для этой формы, а также возможность отмены закрытия месяца на случай непреднамеренного нажатия кнопки “Close month” дорабатываются и получают расширенный функционал в версии 2.0.

Sales funnel

Этот раздел служит для наглядной демонстрации роста навыков продавца и его данные являются ключевыми при принятии решения о повышении оклада работника. Самые главные показатели деятельности консультанта – KPI и процент выполнения планов по Net New Student и Net Revenue за последние 3 и 6 месяцев работы.



В случае, если консультант работает менее 3 месяцев, вторая колонка отображаться не будет.



Данная форма создаётся в режиме Run-time через самописный класс TComponentManager.

Установка первой версии программы

В корне диска D: создаётся папка MyEFSalary, куда помещаются два файла:

- line.png;
- res.ini.

Исполняемый файл с расширением .exe консультант может поместить на рабочий стол.

Другие нововведения версии 2.0

При финансовом содействии руководства возможно приобретение необходимого ПО и разработка качественной собственной «иконки» для MyEFSalary2.0.