**薪资福利管理制度**

1. **薪资制度指导原则**
2. 遵照国家和地方有关部门关于劳动工资的有关法令政策，包括最低（工资）生活线标准。
3. 工资增长幅度与企业经济效益增长幅度同步。
4. 根据劳动力市场价格，尤其同行业公司、类似岗位的工资水平，制定竞争性薪资。
5. 适当考虑员工需求差异，薪资和福利制度留有弹性、可供选择。
6. 测算人力资本成本在总成本中的比例及变动空间，考虑企业最终对薪资的财务支付能力。
7. **部门总监**
8. 薪酬制度：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 级别 | 底薪（元） | 考核指标 | 提成比例 |
| 一般 | 2200元 | 全年超额完成任务指标部分至200% | 超额完成指标200%以上部分 |
| 主任设计师 | 50-60元/平方米 | 4000 | 2000 |
| 优秀设计师 | 20-40元/平方米 | 2000 | 1000 |

1. **装修顾问（客户经理）**
2. 适用范围：各分部的客户经理。
3. 制度目的：在完成客户经理手册的工作内容前提下，工作认真、表现程度上进、品德良好、敬业的客户经理等人员才能享受以下奖励。
4. 职位级别：客户经理
5. 薪酬标准：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 职位 | 底薪(元) | | 提成奖励 | 年终奖励 |
| 试用 | 转正 |
| 普通客户经理 | 1000 | 1200 | 转正标准为月完成30万元任务指标，累计三个月未完成任务指标，则底薪降为试用标准 | 所属店面签单净值的千分之三，完成全年所属店面的任务指标方能享受全年签单额的千分之一的提成 |
| 高级客户经理 | 1200 | 1500 | 享受市场营销人员的提成 |  |

1. **设计师**
2. **设计师级别、工资标准的划分**
   1. 公司所有设计师分为以下级别：绘图员、设计师助理、设计师、优秀设计师、主任设计师、首席设计师、设计总监。
   2. 设计师工资奖励标准

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 级别 | 所占比例 | 底薪(元/月) | 任务(万元/月) | 升级标准 | 降级标准 |
| 绘图员 | 10% | 无 | 无 | 连续三个月累计签单达10万元 | 无 |
| 普通设计师 | 10% | 600 | 3万元 | 连续三个月累计签单达15万元即可升为优秀设计师 | 连续三个月累计签单未达到6万元 |
| 优秀设计师 | 25% | 1000 | 5万元 | 连续三个月累计签单达25万元即可升为主任设计师 | 连续三个月累计签单未达到8万元 |
| 主任设计师 | 45% | 1600 | 8万元 | 连续三个月累计签单达36万元即可升为首席设计师 | 连续三个月累计签单未达到14万元 |
| 首席设计师 | 15% | 2400 | 12万元 | 连续六个月累计签单达90万元 | 连续三个月累计签单未达到24万元 |
| 设计总监 | 5% | 3000 | 无 | 全年应完成180万元的指标产值 | 未完成年度指标 |
| 备注：  1、若所属店面预算、图纸出问题，则取消该单总提成。  2、计算工资的任务标准按设计师当月签单合同值考核。  3、只签设计不转施工的收费协议书，按所收取设计费金额的三倍考核设计师当月业绩。  4、所有级别当月未完成任务的，则按完成比例发放底薪，最低确保50%底薪，若连续两个月业绩为零，自动除名。 | | | | | |

1. **设计师签单提成标准**
   1. 所有设计师自接单提成标准为（以下均按签单净值计提）：5万以下提3%，5-10万提3.5%，10-20提4%，20以上提4.5%。
   2. 客户满意度满分、工程部评分满分、主材推广达标（含橱柜、衣帽间），在原提成基础上可申请增加0.5%，由总监批准。
   3. 被评选为样板房的工地，设计师可享受200元奖励，一次性发放。
   4. 管理费收足的情况下，同时又无其他任何优惠，则设计师可在原提成基础上再奖励1%的提成；若公司规定必须收足管理费，而设计师未收足，则在原提成点数上下降0.5%；若设计师在签定合同时，对客户进行施工员工资打折，则也在原提成点数上下降0.5%。
   5. 公司举行优惠活动的签单，按活动提成标准处理，一般在原提成点数上下降0.5%。若有其他特殊优惠的，则按特殊签单进行处理，以总监及总经理批示为准。
   6. 老客户带单证明在客户服务中心备案有效后，经上级领导签字认可，由公司向对方支付工程净值的3%为介绍推广费，设计师提成减少1%；市场部带单业绩提成减少1%；项目经理带单、员工带单均等同于市场部所带自然客户，设计师提成减少1%。
   7. 设计师绝对不能低于（优惠客户）报价单签合同，否则承担全部责任且部门总监承担连带责任。设计师在公司任职期间，不得私自接单，否则一经发现，证据确凿，一律开除并赔偿公司相应损失，取消所有未提成金额。
   8. **签单提成=基本提成+工作质量提成**。基本提成：设计师可提取本人当月工程回款的50%；工作质量提成：工程结算后，设计师凭设计手册和客户签字等相关手续，公司根据《客户意见反馈表》或电话回访（在客户未填“客户意见反馈表”的情况下）中，客户对设计师服务质量、设计质量的反馈意见以及公司质量技经部评定的“设计师工作质量”得分，给设计师发放工程总额50%的质量提成。
2. **具体提成办法**
   1. 设计师绩效考核由客户评分与工程部评分各占50%；
   2. 绩效考评标准：

* 90分以上（含90分）不扣减尾提；80至89分（含80分）扣减20%尾提；70分至79分（含70分）扣减50%尾提；70分以下无尾提。
* 凡因设计师原因造成投诉到公司或市场部的，投诉严重的取消设计师该项工程的所有提成，并按公司管理制度赔偿公司所造成的损失和其他损失（A 市场部认定投诉成立，公司就予以认可。B 投诉到公司总部进行认定成立的。以上两种情况均取消设计师后期50%提成）。
* 如设计师对客户评价和工作质量评定持有异议的，可在一周内向分管主任设计师提出申诉，由其部门总监核查。

1. **设计师级别管理**
   1. 新进入公司的所有设计师试用期均为三个月。原则上新参加公司工作的设计师均为绘图员，经三个月试用期基本考核合格后方能转为设计师。行业资深设计师进入公司，由总监、总经理批准后可以在入职时进行评级。
   2. 绘图员在试用期内申报评级通过的，按所评定级别给予待遇，待三个月后正式转为相应设计师级别，并给予相应级别。没有通过的，仍按正常程序办理。
   3. 设计师级别一经评定，就必须按相应级别产值标准及基本考核标准进行考核。
2. **设计师级别评定**
   1. 设计师级别评定采取动态管理，每3个月一评。采取易上易下的原则，参评标准不高，评审完全以能力为主，综合评审为辅的原则。
   2. 优秀级、主任级、总监级经考核达标后评定，绘图员不属参评之列，达到基本考核标准，可转为优秀级设计师。
   3. 申请条件

* 第一次报名参评设计师可越级别申报，已经参评过的设计师需逐级申报。
* 第一次报名参评的设计师可任意选取一个在本公司所做工程参评，优秀设计师、主任设计师要参加上一级别设计师的评定，必须完成本级考核标准，方能任意选取一个在本公司所做的工程参评。
* 在报名时，将工程的全套图及设计说明一份随报名表一起上报。

1. **设计费收取标准及提成办法**
   1. 主任设计师、设计总监必须收取设计费，设计总监不低于60元/平方米。
   2. 设计师设计费收取及考核标准如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 设计师级别 | 设计费收取标准（套内面积） | 设计费收取下限/每个工程 | 设计师每月设计收费产值 | 设计师设计费提成标准总提成比例 |
| 首席设计师 | 110-120元/平方米 | 10000 | 4000 | 30% |
| 主任设计师 | 50-60元/平方米 | 4000 | 2000 | 30% |
| 优秀设计师 | 20-40元/平方米 | 2000 | 1000 | 30% |

* 1. 设计费提成办法：
* 在客户交足应缴纳的所有设计费后，设计师按所收取的设计费净值的30%一次性提成。
* 收费协议所产生的效果图制作费、晒图费等费用计入成本，从所收取的设计费金额内进行扣减，设计师按扣减后的净值进行提成。
* 足额收取了设计费，且属非设计原因未转化施工的，设计师仍可正常享受设计费提成。
  1. 设计师引导客户主材推广费激励办法：暂无

1. **薪资发放**
2. 家装顾问、设计师的提成发放时间及比例
   1. 首期款（最低为总价45%）到账且在签署施工合同当月，公司发放提成部分的60%，剩下40%待最后一笔工程款到账当月发放。
   2. 月工资、提成发放时间：每月10号。
   3. 设计师助理：绘平米图为9元/平米，绘制样板房平面图为6元/平米，绘制样板间的设计师助理在同一楼盘绘制的其他平面图另加1元/平米。
   4. 公司设计费收入分配：设计部（设计师）与公司各50%分成；设计师助理的绘图费及效果图费用从设计部（设计师）分成部分承担（按设计费到账当月的到款比例50%提成）；引进设计单的家装顾问设计费提成为总设计费的8%，该提成由公司承担。
   5. 公司客户未收取设计费且签署施工合同后，设计师助理绘图费及该套效果图费用由公司承担，设计师不享受该套设计费收入部分。
   6. 楼盘家装顾问经理，若负责楼盘签单量在负责后半年内签单量达40单及以上，则可享受负责订单的纯利润10%分红，若签单量达53单及以上，则可享受负责订单的纯利润15%分红（月度成本计算：月度人员成本+租金成本（若有）+办公成本+营销成本），季度发利润所得。
   7. 新录用的设计师或家装顾问拥有行业经验达3年及以上者，录用后经总监及总经理批准可额外享受300元人才收入（依据为：3月内签单达3单及以上，次月可享受该收入）。
   8. 总监分红比例与入职时与公司签署的协议相关。