

# CHÍNH SÁCH BDE AUTOADS

V1905\_Final



## I. Chính sách cấp bậc (các chỉ số tính theo tháng):

Cấp bậc	Lương tiêu chuẩn	Thưởng hoàn thành công việc (HTCV)	Thưởng hiệu quả (THQ)	Thưởng Chi tiêu tăng thêm	Thưởng Margin	CTTT định mức
CTV1	2,000,000		200,000	Từ 0.7% - 1.2% mức Chi tiêu tăng thêm hàng tháng	Thưởng từ 7% - 10% Margin	56,000,000
CTV2	3,000,000		300,000			80,000,000
Junior	4,500,000		450,000			112,000,000
Cấp 1	4,500,000	500,000	500,000			120,000,000
Cấp 2	5,000,000	1,000,000	600,000			140,000,000
Cấp 3	5,500,000	1,500,000	700,000			160,000,000
Senior 1	6,000,000	2,000,000	800,000			184,000,000
Senior 2	6,500,000	2,500,000	900,000			208,000,000
Senior 3	7,000,000	3,000,000	1,000,000			232,000,000

### 1. Quy định về Chi tiêu tăng thêm (CTTT) và Mức hoàn thành (Phụ lục 01):

CTTT = Chi tiêu trong tháng - Chi tiêu được giao.  
Mức hoàn thành = CTTT trong tháng/CTTT định mức

### 2. Quy định về lương, thưởng và xét cấp:

#### 2.1. Thu nhập BDE = LTC + Thưởng HTCVC + THQ + Thưởng CTTT + Thưởng margin

-Các xác định thưởng HTCVC + THQ + Thưởng CTTT

Mức hoàn thành	Thưởng HTCVC	THQ	Thưởng CTTT
<30%	0	0	0
<40%	40%		
<50%	60%		
<60%	80%		
>=60%	100%	Theo tỷ lệ đạt được	Đạt 70%: thưởng 0.7%. Đạt mỗi 10% thêm thì tăng 0.1% thưởng, max 1.2%
>=70%			
>=80%			
>=90%		100%	

-Thưởng Margin: dựa trên Margin mang về (nếu thu phí thì Margin = doanh thu)

Margin hợp đồng mới	10%
Margin hợp đồng còn lại	7%

#### 2.2. Xét duyệt nâng cấp, hạ cấp

-BDD thực hiện review nâng cấp theo quý, dựa vào kết quả quý trước và khả năng đảm bảo chỉ tiêu CTTT trong các quý tới.

Review lên tối đa 1 cấp tại 1 thời điểm. Trong trường hợp đặc biệt, có thể áp dụng cấp ở giữa, với các chỉ tiêu bằng mức ở giữa.

Review hạ cấp 6 tháng 1 lần: nếu đạt <50% --> hạ cấp. Trường hợp đặc biệt nếu 1 Quý đạt <30%: BDD có thể xem xét hạ cấp ngay.

## II. Quy định khác:

-Thử việc: +LTC + thưởng HTCVC: 85%, không phụ thuộc vào mức hoàn thành.

+THQ/thưởng CTTT: 85%, cách tính tương tự nhân viên chính thức. Thưởng margin: như chính thức.

+KPI thử việc tháng 1: 50%, tháng 2: 70%, tháng 3 trở đi (GHTV-nếu có): 80%

+01 tháng thử việc/gia hạn thử việc được tính trên cơ sở 30 ngày (Ngày cuối trừ ngày đầu cộng 1 bằng 30)

+Điều kiện qua thử việc: đạt >=60% chỉ tiêu thử việc.

-Chính sách có hiệu lực từ ngày 1/5/2019 đến 31/12/2019, thay thế chính sách V1902.

Hà Nội ngày 03 tháng 05 năm 2019

**GIÁM ĐỐC HOẠT ĐỘNG**

**PHỤ LỤC 01**  
**CHÍNH SÁCH BDE AUTOADS**  
**V1905\_Final**



**I. Quy định chi tiết về chỉ tiêu trong tháng, chỉ tiêu được giao:**

- Chỉ tiêu trong tháng = chỉ tiêu của tổng số tài khoản đã link, đang link trong tháng, tối đa 80tr/tài khoản/tháng.
- Không tính chỉ tiêu của các tài khoản trực thuộc media/partner đã tồn tại;
- Loại trừ chỉ tiêu các tài khoản Google không ghi nhận cho Novaon theo nguyên tắc sau:
  - +Với các trường hợp MCC Partner, không tính chỉ tiêu cho BD từ đầu tháng, dù thời điểm phát hiện là giữa hay cuối tháng.
  - +Với tài khoản lẻ không được GG ghi nhận, loại trừ từ lúc phát hiện và không tính vào chỉ tiêu được giao tháng sau.
  - +Với tài khoản lẻ không được GG ghi nhận nhưng sau đó GG ghi nhận lại ngay trong tháng đó:
    - Chỉ tiêu được tính tiếp kể từ ngày GG ghi nhận.
    - Chỉ tiêu được giao tháng sau dựa vào chỉ tiêu trong tháng (trước khi loại trừ + sau khi ghi nhận lại)
- Với tài khoản được GG ghi nhận lại vào tháng sau: không tính chỉ tiêu trước khi loại trừ vào chỉ tiêu được giao tháng sau.
- Cách xác định Chỉ tiêu được giao:
  - + Nếu mức hoàn thành của BDE từ 30% - 120%: Chỉ tiêu được giao = chỉ tiêu tháng trước được tính cho BD.
  - + Nếu hoàn thành > 120%: Chỉ tiêu được giao = Chỉ tiêu được giao tháng trước + 120%\*CTTT định mức tháng trước
  - + Nếu hoàn thành <30%: Chỉ tiêu được giao = chỉ tiêu tháng trước được tính + bù thiếu so với 30%\*CTTT định mức tháng trước
- Với tài khoản chuyển giữa các BD:
  - +Trừ chỉ tiêu được giao của BD chuyển ứng với chỉ tiêu được giao đã tính.
  - +Cộng vào chỉ tiêu được giao của BD nhận bằng số spending tháng trước được tính của tài khoản chuyển.

**II. Quy định khác:**

- Hợp đồng mới được tính là hợp đồng đầu tiên triển khai của khách hàng mới hoặc khách hàng đã dừng quá 6 tháng (chốt ERP).
- Nghiem cấm bán voucher hoặc áp dụng hơn 1 voucher cho 1 khách hàng
- Không áp dụng phạt hay bù với nhân sự thử việc/gia hạn thử việc.
- Phụ lục này là 1 phần không thể tách rời của chính sách và có cùng thời gian hiệu lực với chính sách.

*Hà Nội ngày 03 tháng 05 năm 2019*

**GIÁM ĐỐC HOẠT ĐỘNG**