

深圳市龙视传媒有限公司

深龙视字【2012】014号 签发人：严戈

市场体系激励制度

第一章 总则

第一条 为了有效的激发市场体系员工的工作潜能和积极性，促进公司销售目标的完成 甚至超额完成，通过销售提成奖金激励，使销售业绩与薪资挂钩，充分发挥薪酬的激励和导向作用，特制定本制度。

第二条 本制度适用于市场营销体系中销售人员、行销人员；以及在销售签单过程中担任了销售角色和行销角色的其他岗位人员；不适用于市场营销体系的其他岗位员工。

第二章 定义、角色与职责

第三条 奖金：依据合同销售额、市场类型、并结合毛利率进行核算的销售提成奖金包。

第四条 角色与职责

1、销售管理部：

- 1) 每月 10 号前负责确认合同回款额度、回款比例。
- 2) 奖金由所属项目团队中的售前项目经理进行分配，分配明细需要经行销管理部、销售管理部负责人审核、市场营销部负责人核准、业务分管副总裁进行最终审批。

2、综合办公室

审核评定每月奖金包计算依据。

3、财经管理部

- 1) 审核每月销售奖励包计算中所涉及销售及回款数据的统计口径与准确性；
- 2) 根据审批通过的激励结果发放奖金。

第三章 具体内容

第五条 奖金奖励对象及分配原则

- 1、本细则所涉及的奖金奖励对象包括除市场体系一级部门负责人、分管市场体系副总裁以外的所有销售人员、行销人员。
- 2、奖金奖励对象还包括在整个合同启动、关闭过程中支持市场签合同和回款的关键角色人员，如：投标专员、合同工程师、订单管理工程师等，奖金额度由售前项目经理进行分配。
- 3、分配原则：按合同销售额度、毛利率、市场类型进行奖金包分配：

级别	合同销售额度	毛利率	新市场奖金包额度	老市场新项目奖金包额度	老市场扩容项目奖金包额度
一级	合同销售额 ≥ 600 万	$> 50\%$	15~20 万	12~17 万	8~10 万
二级	合同销售额 ≥ 600 万	$\leq 50\%$	5~15 万	4~12 万	3~8 万
三级	$300 \text{ 万} \leq \text{合同销售额} < 600 \text{ 万}$	$> 50\%$	5~15 万	4~12 万	3~8 万
四级	$300 \text{ 万} \leq \text{合同销售额} < 600 \text{ 万}$	$\leq 50\%$	3~10 万	2~8 万	1~6 万
五级	$150 \text{ 万} \leq \text{合同销售额} < 300 \text{ 万}$	$> 50\%$	3~10 万	2~8 万	1~6 万
六级	$150 \leq \text{合同销售额} < 300$	$\leq 50\%$	2~5 万	0.5~3 万	0.5~2 万
七级	合同销售额 ≤ 150	$> 50\%$	0.5~2 万	0.5~1 万	0~1 万
八级	合同销售额 ≤ 150	$\leq 50\%$	0~1 万	0~0.5 万	0~0.2 万

说明：1、分配奖金包具体额度由市场营销部负责人根据合同额、毛利率、付款情况、交付难度等维度进行合同质量评分后进行核算，计算方式举例：

新市场销售额	毛利率	对应的奖金包额度（万）	奖金浮动额度（万）	合同质量评分	分配奖金包额度（万）
500 万	60%	5~15	$(15-5) = 10$	80	$15-10*(1-80\%)=13 \text{ 万}$

第六条 单合同奖金包兑现说明

单合同奖金包主要依据合同签订、设备到货、初验、终验、一年后质保等关键节点回款

情况按同比例进行支付，回款时间以财经管理部开出收据时间或银行进账时间为准。同时，为了有效激励市场体系员工的战斗力，合同签订后的当月，先提奖金包的 20%作为奖金发放给市场人员，后续根据回款比例进行同比例奖金激励。回款比例与奖金比例对应表：

关键节点	回款比例	奖金比例
合同签订	$A \leq 20\%$	奖金包*20%
	$A > 20\%$	奖金包*A
设备到货	$B < A$	0
	$B > A$	奖金包*(A-B)
初验	C	奖金包*C
终验	D	奖金包*D
一年质保	E	奖金包*E

说明：1、 $A+B+C+D+E=100\%$ ，如合同回款过程中遇到困难需走法律程序进行回款流程，奖金激励立即停止。

2、上述方法同样适用于县县通项目的奖金包兑现。

第七条 奖金兑现时间

当月有签订合同，计提奖金包的 20%作为奖金在当月工资中发放。

当某一合同在当月内有回款，按回款回执或财务进账额度按第六条方法进行奖金核算并在当月工资中发放。

第八条 市场体系各类人员针对总奖金包分配比例的说明

分配对象	奖金包占比	备注
销售人员	60%~65%	1、每次分配奖金额度与单合同回款比例对应； 2、办事处主任作为管理职责，奖金额度不得超过奖金总额的 30%。
行销人员	30%~35%	分两次发放：1、合同签订后甲方第一次回款后发放奖金包占比的 80%，即奖金包的 24%~28%； 2、合同终验报告签订后发放奖金包占比的 20%，即奖金包的 6%~7%。
其他支持人员	0~15%	支持人员由市场营销部一级主管进行奖金包比例额度分配。

第四章 附则

第九条 本细则由综合办公室负责解释和修订。

第十条 本细则自签发之日起开始生效。

第五章 附件

第十一条 《销售提成奖金申请表》

第十二条 《销售提成奖金分配表》

综合办公室

二零一二年三月三十日

报送：总裁、副总裁

主送：公司各部门

抄送：无

同意

刘松林 2012.4.26

同意. 刘松林. 4.26

同意. 刘松林. 4.27

同意 4.28

5.2