

# 中国联合网络通信有限公司中山市分公司文件

中山联通〔2018〕115号

## 关于印发《公众营服公司传统社会渠道团队及O2O团队薪酬考核方案》的通知

公司各部门（中心）、基层生产单元：

为促进公众市场各渠道协同发展，激发基层单元活力，保持社会渠道传统业务稳定、大力发展全渠道O2O业务，经公司研究，特制定《公众营服公司O2O团队及传统社会渠道团队薪酬考核方案》，现予以印发，请遵照执行。

特此通知。

中国联合网络通信有限公司中山市分公司

2018年8月31日

# 公众营服公司传统社会渠道团队 及 020 团队薪酬考核方案

## 一、团队业务总监 KPI 考核方案

适用对象: 020 团队业务总监和传统社会渠道团队业务总监, 根据营服收入完成率与团队相关业务用户净增完成率计算 KPI 分值, 与绩效工资挂钩; KPI 考核得分值按收入类、效益类、战略类和专项类指标计算, 具体如下:

### (一) 020 团队总监 KPI 考核

指标类	指标细项	分值	说明	考核归口管理部门
收入类	主营收入完成率	55+10	承接营服公司主营收入指标, 按完成率计算得分	市场部、财务部
效益类	毛利预算完成率	5	考核营服公司毛利预算指标, 按完成率计算得分	财务部
战略类	020 用户净增完成率	30	考核营服 020 用户净增用户指标, 按完成率计算得分	市场部
专项类	签约红包商户	10	每季度制定专项工作, 统计完成率计算得分	实体渠道部
合计		100+10		

### (二) 传统渠道团队总监 KPI 考核

指标类	指标细项	分值	说明	考核归口管理部门
收入类	主营收入完成率	55+10	根据营服公司主营收入指标, 按完成率考核得分	市场部、财务部
效益类	毛利预算完成率	5	根据营服公司毛利预算指标, 按完成率计算得分。	财务部
战略类	移动业务用户净增完成率	15	根据团队移动业务用户净增任务指标, 按完成率计算得分	市场部
	融合用户净增完成率	15	根据融合用户有效净增任务指标, 按完成率计算得分,	家庭互联网中心
专项类	传统渠道优化	10	每季度制定专项工作, 统计完成率	实体渠道部
合计		100+10		

### （三）说明

1. 岗位工资及福利：按个人职级确定，各项福利与公司相关规定保持一致。

2. KPI 保底得分 60 分。

## 二、团队人员薪酬方案

### （一）020 业务专员薪酬方案

020 业务专员薪酬=岗位工资及福利+（有效发展提成+在网收益分享）\*关键考核指标得分。

1. 有效发展提成

①积分标准：

主推积分	驿站/蜂行动	行销（含餐饮、商超等异业）	备注
大王卡	5 分	10 分	天王卡、地王卡在原积分基础上加 1 分，王宽宽带侧加 2 分；异网用户 100%计列积分；本网用户 60%计列

②积分单价：3 元/分。

③质量条款：积分只计算有效发展积分，当上月发展号码本月属于非真实用户或三无用户，扣减对应号码积分。三无用户考核 T+1 月；用户真实性考核用户入网 15 天。

2. 在网收益分享：1 年内发展用户的出账收入\*提成比例（滚动计算入网用户）。

①个人发展、驿站、蜂行动模式二发展按 15%计提；

②蜂行动行销公司（模式一）按 5%计提；

③在网收益提成最高不超过发展提成的 2 倍。

3. 关键指标: 分值 60%至 120%, 由实体渠道部具体制定下发, 每季度可调整一次, 详细内容如下:

序号	考核项目	内容	分值	考核归口管理部门
1	营服收入完成率	营服总体收入完成率	10	市场部
2	020 净增用户完成率	营服 020 净增用户任务, 按完成率计算得分	20	市场部
3	发展量考核	个人目标任务 (实体渠道部定期调整发展量要求), 按任务完成率与发展量考核挂钩; 按完成率计算得分。	60	市场部
4	专项工作	签约红包商户 (如阶段专项工作变化, 则以实体渠道部最新下发为准)	10	实体渠道部

4. 岗位工资及福利: 按个人职级确定, 各项福利与公司原相关规定保持一致。

5. 员工离职或换岗, 原驿站、蜂行动网点发展的在网收益分享提成可由新交接员工承接; 原行销发展的在网收益分享提成清零。

## (二) 传统社会渠道专员薪酬方案

传统渠道专员薪酬=岗位工资及福利+ (有效发展提成+在网收益分享) \* 关键考核指标。

### 1. 有效发展提成

#### ① 积分标准:

主推	产品	积分	说明
020	预付费、大王卡	2	包含所有王卡系列产品, 按 020 团队发放考核
中高端	99 元冰激凌	4	符合预存款合规 100%发放, 不合规 50%发放; 考核异网率, 本网用户按 100%发放, 异网用户按 60%发放

主推	产品	积分	说明
融合	99+0 融合	8	移网侧考核不变
	王卡宽带		

其它产品：宽带 2 分，天王卡/地王卡加 3 分，49 元套餐 3 分，198 冰激凌 7 分，398 冰激凌 10 分。

②积分单价：3 元/分。

③质量条款：积分只计算有效发展积分，当上月发展号码本月属于非真实用户或三无用户，扣减对应号码发展积分。三无用户考核 T+1 月；用户真实性考核用户入网 15 天。

2. 在网收益分享：1 年内发展用户的出账收入\*0.6%（滚动计算入网用户）。在网收益提成最高不超过发展提成的 2 倍。

3. 关键指标：分值 60%至 120%，由实体渠道部具体制定下发，每季度可调整一次，详细内容如下：

考核项目	具体内容	分值	考核管理部门
营服收入完成率	营服总体收入完成率	10	市场部
移动业务用户净增完成率	传统业务移动业务净增用户完成率	20	市场部
发展量考核	个人冰激凌目标任务	30	市场部
	个人融合目标任务	30	市场部
专项工作	传统渠道优化（如阶段专项工作变化，则以实体渠道部最新下发为准）	10	实体渠道部

发展量考核注明：实体渠道部定期调整发展量要求，按任务完成率与发展量考核挂钩；按完成率计算得分。

4. 岗位工资及福利：按个人职级确定，各项福利与公司原相关规定保持一致。

### 三、其它

本方案由实体渠道部、人力资源与企业发展部负责解释，自2018年8月1日起执行。

---

抄送： 公司领导。

---

中国联通中山市分公司综合部

2018年9月3日印发

---

拟稿人： 人力资源与企业发展部 苏显程