

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	根据营服服务公司毛利预算指标, 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