

中国联合网络通信有限公司中山市分公司文件

中山联通〔2019〕14号

关于对全渠道 O2O 及蜂行动冲刺激励方案 进行优化完善的通知

公司各部门（中心）、基层生产单元：

为紧抓岁末年初销售良机，进一步加大O2O业务发展，提升全渠道业务产能，现对前期制定的岁末年初全渠道O2O及蜂行动冲刺激励方案《关于下发年末全渠道O2O及蜂行动冲刺奖励方案的通知》（中山联通〔2018〕167号）进行优化完善，相关调整内容说明如下：

一、O2O业务冲刺激励方案

全渠道O2O冲刺激励方案分两阶段执行，阶段一统称为节前O2O业务冲刺激励，阶段二称为开门红O2O业务冲刺激励。

（一）节前O2O业务冲刺激励

1.执行时间：2018年11月26日-12月31日

2.适用范围：综合营销服务公司O2O团队的O2O业务员；自有营业厅人员。

3.奖励方式

以团体为考核单位，根据团体O2O发展任务完成情况分类进行奖励，奖励金额随人员薪酬发放。其中O2O业务员团体以综合营销服务公司为单位，自有营业员团体以营业片区为单位。

（1）完成奖：团体完成单位O2O冲刺任务的，按每户30元奖励到发展人员。

（2）单日奖：若团体未能完成单位O2O冲刺任务，但能完成当天发展任务的，当天发展量按每户20元计提奖励到发展人员。

（3）以上两项激励不作叠加，不重复奖励。

4.计提条件

（1）计提产品说明：综合营销服务公司O2O团队仅计提腾讯王卡（大王卡、天王卡、地王卡）及亲情卡；自有营业厅计提O2O所有卡品，如腾讯王卡、亲情卡、哔哩哔哩等及其他小卡品。

（2）新发展用户需于72小时内充值，其中要求亲情卡充值

30元或以上,腾讯王卡（大王卡、天王卡、地王卡）及其他小卡品充值50元及以上。

（3）新发展用户不符合充值条件的只计算发展量，不计提奖励。

举例：城区综合营销服务公司O2O团队在阶段一每日任务目标为37户，12月30日当天发展40户，当天任务已完成。但符合72小时内充值条件的只有33户，则12月30日当天单日奖只计提33户。

5.任务说明

阶段完成奖：阶段完成总任务=阶段活动天数×日任务，日任务目标如下：

（1）综合营销服务公司日目标

营服	020（含亲情卡）
城区	37
小榄	47
古镇	47
火炬	21
三乡	26
沙溪	26
坦洲	16

三角	37
小计	257

(2) 营业片区日目标

片区	O2O (含亲情卡)
城区片区	27
火炬区片区	17
古镇片区	21
三角片区	18
三乡片区	21
沙溪片区	15
小榄片区	31
合计	150

(二) 开门红O2O业务冲刺激励

1.执行时间：2019年1月1日-3月31日。

2.适用范围：区分公司、综合营销服务公司、营业片区（包括区分公司团队经理及客户经理；综合营服公司O2O团队的O2O专员、传统社会渠道团队的渠道经理、家庭互联网团队的社区经理及渠道经理；自有营业厅人员）

3.奖励方式

按区分公司、综合营销服务公司、营业片区为考核单位，根

据各营销单元开门红月度O2O（含亲情卡）发展任务完成情况分类进行奖励，奖励金额随人员薪酬发放。

（1）完成奖：各营销单元完成单位开门红月度O2O（含亲情卡）发展任务的，按每户30元奖励到发展人员。

（2）单日奖：若营销单元未能完成单位开门红月度O2O（含亲情卡）发展任务，但能完成当天发展任务的，当天发展量按每户20元计提奖励到发展人员。

（3）以上两项激励不作叠加，不重复奖励。

4. 计提条件

（1）计提产品包括腾讯王卡、亲情卡及其他O2O小卡品，小卡品包括但不限于哔哩哔哩卡、米粉卡、阿里宝卡等。

（2）新发展用户需于72小时内充值，其中要求亲情卡充值30元或以上，腾讯王卡（大王卡、天王卡、地王卡）及小卡品充值50元及以上。

（3）新发展用户不符合充值条件的只计算发展量，不计提奖励。

举例：城区综合营销服务公司1月份总任务为2172，日任务为70户，1月10日当天发展73户，当天任务已完成。其中符合72小时内充值条件的O2O产品只有65户，则1月10日当天单日奖只计提65户。

5. 任务说明

各营销单元月度O2O（含亲情卡）任务由市场部另行下发，日任务按月度O2O（含亲情卡）总任务/当月天数计算得出。

二、全渠道O2O薪酬激励方案延期及补充优化

1.适用对象：本方案适用于综合营销服务公司家庭互联网团队的社区经理及渠道经理、区分公司团队经理及客户经理。

2.延期说明：延续四季度薪酬奖励方案继续执行，定于2019年3月31日结束。

3.关于对新增的O2O小众卡品奖励方案补充说明

（1）小众卡品：指除腾讯王卡、天王卡、地王卡外其他的O2O产品，包括但不限于哔哩哔哩卡、米粉卡、阿里宝卡、商务卡等。

（2）小众卡品发展奖励计提条件：激活后72小时内一次性充值50元及以上。

（3）小卡品发展奖励执行标准为异网用户30元/户，本网用户20元/户。

4.其他说明：

（1）全渠道O2O薪酬激励方案具体内容详见附件《关于下发四季度全渠道O2O薪酬激励方案的通知》中山联通〔2018〕151号。

（2）前期各渠道已发展的O2O小卡品按以上有效计提规则进行补计，补计追溯时间至2018年8月1日。

四、其他补充

1. 本文与《关于下发年末全渠道O2O及蜂行动冲刺奖励方案的通知》（中山联通〔2018〕167号）冲突的内容部分，概以本文为准。

2. 本方案由市场部及人力资源与企业发展部负责释疑。
特此通知。

附件：1. 关于下发年末全渠道 o2o 及蜂行动冲刺激励方案的通知

2. 关于下发四季度全渠道 o2o 薪酬激励方案的通知

中国联合网络通信有限公司中山市分公司

2019 年 2 月 1 日

抄送： 公司领导。

中国联通中山市分公司办公室

2019 年 2 月 2 日印发

拟稿人：冯雪香