

中国联合网络通信有限公司广东省分公司

加 急

广东实渠〔2018〕4号

关于 2018 年广东省实体渠道营业积分制 薪酬优化的通知

各市分公司：

为推进营业渠道业务快速稳定发展，以效益效率为导向，结合地市的优化建议，省公司对《关于 2017 年广东省营业渠道积分制薪酬优化的通知》（广东联通〔2017〕30号）中部分积分标准和积分规则进行优化调整，具体如下：

一、应用智能探针优化积分标准

根据智能探针指标优化发展积分标准，提升异网用户新发展积分，降低本网重复发展用户积分。

（一）智能探针各类用户积分标准

1. 异网用户新发展：发展积分 $\times 130\%$
2. 本网正常新发展：发展积分 $\times 100\%$
3. 本网重复发展：发展积分 $\times 25\%$
4. 非身份证开户用户及副卡，将按照原发展积分标准执行。

（二）智能探针指标定义

1. 异网用户

该客户在联通系统内, 之前没有联通移网号码或该客户在联通系统内, 该证件名下曾经有联通移网号码, 但有销户记录 (后付费: 原有的联通号码已经销户三个月以上; 预付费: 已经销户状态)。

2. 本网重复发展用户

该客户名下, 有一个及以上联通移网用户状态异常 (后付费: 在本月或次月双停未复通或销户; 预付费: 新用户开户时, 该证件名下的原预付费号码已经进入充值期超过 15 天未充值, 且本月或次月也没有充值)。

3. 本网正常新增用户

该客户在联通系统内已经有联通移网号码, 但该证件名下的联通号码非以上两种用户属性, 号码且均为正常状态。

(三) 智能探针指标来源

智能探针指标数据来源于大数据平台, 地市查询路径: OA—应用中心—广东数据中心应用与服务平台—自主取数—用户域。

二、调整积分标准

结合地市调研建议, 省公司根据产品全生命周期的价值贡献, 提升冰激凌积分标准、降低百度流量王积分、降低 130A 移网积分以及优化了积分扣罚指标及标准。

(一) 调增冰激凌积分

1. 98 元冰激凌新发展积分从 98 分/户调整为套餐月租的 1.2 倍，198 元冰激凌新发展积分从原标准（月租的 70%）调整为套餐月租的 85%。

2. 新增冰激凌 398 元预存 1000/2000 元送电子券红包积分。凡参与 398 元预存 1000/2000 元送电子券红包活动，其套餐积分由 199 分/户调整为原积分标准的 1.5 倍（298.5 分/户）。

备注：原冰激凌套餐预存合约享受预存款叠加积分奖励保持不变。

（二）调减百度流量王积分

合理优化百度流量王积分标准，从原标准 70 分/户调整为 35 分/户。

（三）调减 130A 移网积分

合理优化 130A 套餐积分标准，将 130A 套餐的移网侧积分从原标准 150 分/户调整 100 分/户，宽带侧按照宽带计提规则执行。

（四）优化宽带计提规则

除智慧沃家宽带以外，其他宽带计提规则将调整为用户预存款*X%，T+1 月进行支付。

速率	20M 及以上	50M	100M
X%	20%	22%	25%

备注：目前系统正在开发中，待系统上线后按照新标准执行，未上线时按照原计提规则执行。

（五）优化终端积分标准

为进一步发挥终端对中高端产品销售的拉动作用，释放终端毛利激励一线销售达成，省公司按照《关于下发营业渠道终端销售毛利目标的通知》（广东营业〔2017〕5号）文件，释放终端毛利部分的50%作为一线销售激励，优化终端销售积分标准，现有机型积分标准详见附件。

（六）调整用户质量扣罚标准

将原考核指标简化为4个扣罚指标，分别为三无/双低、4G登网率、流失率、非真实性用户。每个扣罚指标考核到用户级，单个号码扣罚不超过发展积分的3倍。

1. “三无/双低”考核

指标考核周期：T+1至T+6月，考核产品：新发展语音后付费用户和参与终端合约计划的发展用户。扣罚标准：在考核周期内（入网后连续判断6个月用户状态），一旦判定为“三无”或“双低”用户，将扣该号码1/3发展积分，扣完为止。凡参与终端合约计划的发展用户出现“三无”或“双低”的情况，将连带扣罚终端销售积分。

2. 4G登网率考核

考核周期为6个月，连续判断6个月用户状态，考核目标为100%，扣罚标准：在考核周期内，发展用户未4G登网，将按照为20分/户扣罚。

3. 流失率考核

考核周期考核周期为T+1至T+12，连续判断为12个月用户

状态，扣罚标准：在考核周期内，一旦用户流失，将按照发展积分的 50%/户进行扣罚。

4. 非真实性用户考核

考核产品：新发展用户（不含副卡及非身份证开户用户）。

扣罚标准：在考核周期内，一旦判定为非真实性用户，将按照发展积分的 3 倍进行扣罚。

非真实性用户定义：指入网 30 日内，只在前 5 日使用，且未使用常用 APP 组合（微信+今日头条+支付宝等），且经过基站数量 = 1 的用户。或根据五大类 22 个因子建模得出的其他行为异常用户，如：连续开户且日均 APP 使用数量 < 2 等。

三、优化厅经理积分规则和 KPI 考核规则

（一）优化厅经理积分规则

为强化厅经理的绩效薪酬与营业厅的总业绩完成情况挂钩，公司将在现厅经理考核规则中新增厅总包提成系数，要求厅总包提成系数与厅人均积分系数之和等于 1。

原：厅经理绩效=厅人均积分×2 项系数（KPI 系数、经营难度系数）

调整为：厅经理绩效=（厅人均积分*M*X%+全厅总积分*总包提成系数*（1-X%））*积分单价*2 项系数（KPI 系数、经营难度系数）

总包提成系数将与营业厅的星级挂钩，厅星级越高，总包提成系数比率越低。建议地市按照以下标准对于厅的总包系数完成

测算，并在 3 月 5 日导入连锁化系统。

营业厅星级	1 星	2 星	3 星	4 星	5 星	6 星	7 星	8 星
厅经理总包 提成系数	50%	50%	45%	35%	35%	30%	25%	20%

（二）细化 KPI 考核系数

厅经理/值班经理的 KPI 由省公司统一制定指标框架，KPI 考核系数由原来三档细分为六档，地市依据完成情况进行核算，一体化系统自动计算出厅经理/值班经理 KPI 考核得分。

1. KPI 考核系数

档位	KPI 得分 (X)	KPI 系数
一档	$100 \leq X < 95$	1
二档	$95 \leq X < 90$	0.95
三档	$90 \leq X < 85$	0.9
四档	$85 \leq X < 75$	0.85
五档	$75 \leq X < 60$	0.8
六档	$X < 60$	0.7

四、优化营业厅高价值销售竞赛规则

结合 2018 年 2-3 月实际节假日情况，在确保一季度营业厅日均中高端发展 1800 户/天目标完成的前提下，调整 2-3 月的分月达产目标、保底目标标准，具体如下表，其余规则保持不变。

营业厅星级	2 月 (户/月)		3 月 (户/月)	
	达产目标	保底目标	达产目标	保底目标

七星级及以上厅	22	12	37	18
五、六星级厅	20	10	32	16
三、四星级厅	15	7	25	12
二星级及以下厅	11	5	17	9

五、本次调整后的积分标准、积分规则、积分单价自 2018 年 2 月 1 日起执行（即体现在 3 月的积分薪酬发放中）。

省公司营业中心联系人：

业务积分标准：冯永雄，18602031881，fengyx@chinaunicom.cn；

积分规则：丁先诚，18602031545，dingxc@chinaunicom.cn。

特此通知。

附件：2018 年 2 月份广东省营业渠道业务积分标准.xls

中国联通广东省分公司实体渠道部

2018 年 2 月 11 日



抄送：联通广东省分公司人力资源部联通学院广东分院。

中国联通广东省分公司综合部

2018 年 2 月 12 日印发

拟稿人：丁先诚