

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〕49号

关于优化营业渠道积分薪酬方案的通知

公司各部门（中心）、基层生产单元：

为解决目前营业线增量不增收的突出矛盾，扭转前端重发展轻存量的经营现状，在一线人员中强化树立收入意识，实现员工与公司发展同频共振，结合广东省分公司二季度营业渠道积分薪酬方案，现对本地营业渠道积分制薪酬方案进行优化调整，具体如下：

一、各产品积分标准调整

各产品积分标准和规则按广东省分公司积分制薪酬方案执行，具体二季度调整明细详见附件。

二、常规业务积分单价调整

根据业务发展佣金与收入贡献相匹配的原则，设定常规业务

积分单价与营业线条收入和毛利情况挂勾，实施动态调整，每季度按规则对积分单价进行调整。二季度实施常规业务积分单价为0.6元。

三、强化收入导向，新增营业员积分与收入完成挂钩

营业员积分的30%与所属营业厅的收入完成率进行挂钩，调整后，营业员积分=初始积分*70%+初始积分*30%*厅收入完成系数。

厅收入完成率	厅收入完成率系数
≥100%	1.2
95%-100%	1
85%-95%	0.9
<85%	0.8

相关说明：

（一）适用人员：所有在岗营业员，不含厅经理、值班经理、新员工和当月休假累计15天及以上人员。

（二）收入口径为“当月出账收入”，含移网和固网。

（三）以单厅为单位考核，同一间厅的所有营业员，均采用相同的收入完成率系数。

四、营业厅主任佣金提成基数调整

营业厅主任提成基数由原按厅内营业员人均提成占比100%调整为：人均提成占比70%+厅总包提成占比30%。

调整后厅主任整体积分佣金=（厅人均积分*岗位系数*70%+

全厅总积分*总包提成系数*30%)*积分单价*KPI系数*厅经营系数。

其中：厅总包提成系数根据省公司规则执行，按营业厅星级对应系数如下：

星级	1星	2星	3星	4星	5星	6星	7星	8星
系数	50%	50%	45%	35%	35%	30%	25%	20%

五、其他规则调整

（一）优化后台支撑岗核算规则

原有积分核算规则为：后台支撑岗积分=厅均积分；

优化为：后台支撑岗积分=厅经理积分*0.5。

（二）调整部分营业厅经营难度系数

根据各营业厅经营情况，调整部分营业厅经营难度系数如下：

营业厅	调整前系数	调整后系数
长命水	1.5	1.5
神湾	1.4	1.4
民众	1.5	1.3
同安	1	1.3
濠头	1	1.3
南区大信	1	1.2
坦背大信	1	1.2

营业厅	调整前系数	调整后系数
西区大信	1	1.2
悦来南	1	1.2
天悦城京东之家	1	1.2

六、其他说明

（一）本次调整后的积分标准和规则自 2019 年 4 月 1 日起执行，如与其他文件出现不一致或抵触情形，以本方案为准。

（二）本方案涉及的积分薪酬数据由新零售运营中心负责统计、核准和报送，并于每月按规定时间报人力资源与企业发展部进行应用。

（三）本方案由新零售运营中心、人力资源与企业发展部负责解释。

附件：关于优化 2019 年二季度营业渠道积分制薪酬方案的通知



中国联合网络通信有限公司中山市分公司

2019 年 5 月 13 日

抄送： 公司领导。

中国联通中山市分公司办公室

2019 年 5 月 14 日印发

拟稿人： 甘子运