

ТЗ по подсчёту ЗП в 1С

(продавцам-кассирам, директору магазина и менеджерам по продажам)

Директор магазина - сотрудник магазина;

Продавец-кассир - сотрудник магазина;

Менеджер по продажам - не является сотрудником магазина и может быть специалистом по интернет или оптовым продажам.

1. В расчёте Зарботной платы участвуют:

- ✓ Отчёт по личным продажам - Проверить и, если это не так, настроить возможность в 1С совершать продажу, привязывая каждый чек к конкретному Продавцу-кассиру (Менеджеру по продажам), менять, в 1С, Продавца-кассира (Менеджера по продажам) в момент совершения оплаты;
- ✓ Отчёт по возвратам товара - После продажи, клиент, в соответствии с законом, может вернуть купленный товар. Возврат может произойти в смену, когда Продавец-кассир или Менеджер по продажам, продавший этот товар, будет отсутствовать. Нужно разработать алгоритм, при котором, возврат привяжется к конкретному специалисту и будет учтён в ЗП сотрудника, продавшего этот товар;
- ✓ Стоимость смены - Каждый Продавец-кассир, приходя на работу, открывает кассу под своим именем. Нужно разработать алгоритм, при котором, например:
 - Васин Василий Васильевич, открыв кассу, автоматически фиксирует свою смену,
 - после закрытия ему автоматически начисляется сумма "X" за эту схему,
 - Сумма "X" будет меняться администратором 1С, на основе служебной записки от Директора магазина, согласованной с руководством,
 - Программа должна учитывать время открытия и закрытия смены, что будет учитываться при премировании сотрудника, для чего нужна возможность сформировать соответствующий отчёт (формы отчётов см. ниже).
- ✓ Оклад - фиксированный размер выплат, который будет установлен Директору магазина и Менеджерам по продажам.

2. В Алгоритме подсчёта ЗП Продавца-кассира 4-ре переменных:

- a) Фиксированная стоимость выхода (смены);
- b) % за выполнения личного плана;
- c) Прогрессивный % с личных продаж;

- d) % с продаж третьей, четвертой и последующих вещей в чеке.
3. В Алгоритме подсчёта ЗП Директора магазина 4-ре переменных:
- Оклад;
 - % за выполнения плана продаж на магазин;
 - % за перевыполнение плана продаж на магазин;
 - годовая премия, при ежемесячном перевыполнении плана продаж на магазин.
4. В Алгоритме подсчёта ЗП Менеджера по продажам также 4-ре переменных, но они отличаются от переменных, участвующих в подсчёте ЗП Директора магазина:
- Оклад;
 - % за выполнения личного плана продаж;
 - % за перевыполнение личного плана продаж;
 - годовая премия, при ежемесячном перевыполнении личного плана продаж.
5. Алгоритм для расчёта ЗП Продавцам-кассирам будет следующий (рассчитываться автоматически в 1С, при установки показателей из списка ниже):
- "X" - фиксированная сумма, получаемая Продавцом-кассиром за смену;
 - "У" - план продаж на магазин, который будет меняться;
 - "У"/кол-во продавцов в магазине = "Z" (личный план продаж каждого Продавца-кассира);

ПРИМЕР расчета:

- ✓ фиксированная стоимость смены: **1.500р.**;
- ✓ план продаж на магазин составляет **3.000.000р.**;
- ✓ личный план продаж: $3.000.000р. / 4 \text{ продавца} = \mathbf{750.000р.}$;
- ✓ при выполнении личного плана продаж, Продавец-кассир получает дополнительный %, от общей суммы продаж за учётный период, например: при указанном выше плане продаж, Продавец-кассир продал на 780.000р. и получил дополнительно **780.000р.*1%=7.800р.**;
- ✓ устанавливаем прогрессивный %, например 2%, 2,5% и 3,5%:
 - при продажах на сумму **до 250.000р. - 2% с оборота**, в пределах указанной суммы;
 - при продажах на сумму **от 251.000р. до 500.000р. - 2,5% с оборота**, в пределах указанной суммы;
 - все, что Продавец-кассир продает **свыше 501.000р., рассчитывается по ставке - 3,5% с оборота**, начиная с указанной суммы

ВНИМАНИЕ!!! Выше указанные суммы и % могут меняться, **ИТОГО:**

- $1.500 * 15 \text{ (кол-во смен)} = 22.500р. \text{ (оклад)}$;
- $780.000р. * 1\% = 7.800р. \text{ (дополнительный \% за выполнение плана личных продаж)}$;
- $(250.000 * 2\%) + (250.000 * 2,5\%) + (280.000 * 3,5\%) = 5.000 + 6.250 + 9.800 = 21.050р. \text{ (% с продаж)}$.

ВНИМАНИЕ!!! Верхний предел заработка по ставке 3,5%, не ограничен.

- С каждой 3-й вещи в чеке, специалист получает дополнительно - 1,5% (от средней стоимости вещи в чеке);
- С каждой 4-й и последующей вещи в чеке, специалист получает дополнительно - 2% (от средней стоимости вещи в чеке), **НАПРИМЕР:**
 - ✓ Клиент приобрёл 4 вещи на общую сумму 40.000р., каждая из вещей стоит по 10.000р.,
 - ✓ Данный чек был пробит специалистом в пределах личных продаж до **250.000р.**, что рассчитывается по ставке 2%, т.е. 40.000р.*2% = 800р. - заработок специалиста с указанного выше чека,
 - ✓ Отдельно, специалист получает 2% с 3-ей вещи, т.е. 10.000р.*2% = 200р.,
 - ✓ И отдельно, специалист получает 2,5% с 4-ой вещи, т.е. 10.000р.*2,5% = 250р.,
 - ✓ ИТОГО, заработок специалиста с вышеуказанного чека, составил: 800р.+200р.+250р.=1.250р.

ВНИМАНИЕ!!! 3-ей, 4-ой и последующими вещами, считаются вещи по средней стоимости, а не по градации размещения их в чеке, например:

- ✓ было продано 4 вещи с разной стоимостью (1 - 3.000р.; 2 - 2.500р.; 3 - 7.000р.; 4 - 12.000р.),
- ✓ условия для дополнительных бонусов (%) специалист выполнил, продал 3 и более вещей,
- ✓ как видно выше, на 3-ей и 4-ой позициях стоят наиболее дорогие вещи, но процент будет рассчитан следующим образом: $(3.000+2.500+7.000+12.000)/4 = 6.125р.$ - вот от этой, средней цены вещи в чеке и будет рассчитан бонусный %, т.е. 1,5 и 2% соответственно.

6. Каждому вновь пришедшему специалисту на должность Продавец-кассир, первые 3 месяца будет рассчитан повышенный (подъемный) %, т.е. нужна возможность присваивать свою градацию % каждому специалисту, при этом устанавливать период действия этой градации, по истечению которого, придёт напоминание в момент очередного расчёта ЗП об окончании этого периода.

ВНИМАНИЕ!!! ЗП рассчитывается 2 раза в месяц: до 5 числа каждого месяца - аванс и с 15-20 число каждого месяца - основная часть, нужна функция установки в % соотношения этих выплат, причём с возможностью подстройки для каждого сотрудника своего %.

ПРИМЕР расчёта "подъемного %":

1. При продажах на сумму до 250.000р. - 3% с оборота, в пределах указанной суммы;

2. Все, что специалист продает **свыше 251.000р., рассчитывается по ставке - 3,5% с оборота**, начиная с указанной суммы, например (из расчёта того же личного плана в 750.000р.):

- $1.500 * 15$ (кол-во смен) = 22.500р. (оклад);
- $(250.000 * 3\%) + (500.000 * 3,5\%) = 7.500 + 17.500 = 25.000$ р. (% с продаж).

и это без учёта дополнительных (бонусных) %, указанных выше (за продажу свыше 2-х вещей).

7. Алгоритм для расчёта ЗП Директора магазина, который также привязан к плану продаж и мотивирован на его выполнение, но не личного плана продаж, а плана продаж на магазин:

- Присваивается фиксированный оклад (может быть разным в разных магазинах);
- С первого месяца открытия торговой точки или работы нового специалиста на должности "Директор магазина", % с продаж начисляется следующим образом:
 - a. При выполнении поставленного плана, сотрудник получает 0.5% от общих продаж,
 - b. При перевыполнении плана на 20 и более %, ставка от общих продаж поднимается до 1%.

ВНИМАНИЕ!!! Вышеуказанный % может быть установлен на 1,2,3 и т.д. месяцев (испытательный срок), а все вышеуказанные переменные могут меняться.

- С 4-го (это может быть и 5-й, и 6-й...) месяца открытия торговой точки или работы нового специалиста на должности "Директор магазина", % с продаж начисляется следующим образом:
 - a. При выполнении поставленного плана, сотрудник получает 1% от общих продаж,
 - b. При перевыполнении плана на 20 и более %, ставка от общих продаж поднимается до 1,5%.

ВНИМАНИЕ!!! Вышеуказанные переменные могут меняться.

- При ежемесячном перевыполнении плана, в течении года минимум на 10 % (этот % может меняться и составлять как 10, так и более или менее), сотруднику начисляется 13-я заработная плата в размере среднего заработка за отчетный период равный 1-му году.

8. Алгоритм для расчёта ЗП Менеджера по продажам, который привязан к плану личных продаж, но этот план никак не пересекается с планами продаж вышеуказанных специалистов:

- Присваивается фиксированный оклад (может быть разным у разных менеджеров);

- С первого месяца работы нового специалиста на должности "Менеджер по продажам", % с продаж начисляется следующим образом:
 - a. При выполнении поставленного плана, сотрудник получает 0.5% от общих продаж,
 - b. При перевыполнении плана на 20 и более %, ставка от общих продаж поднимается до 1%.

ВНИМАНИЕ!!! Вышеуказанный % может быть установлен на 1,2,3 и т.д. месяцев (испытательный срок), а все вышеуказанные переменные могут меняться.

- С 2-го месяца работы нового специалиста на должности "Менеджер по продажам", % с продаж начисляется следующим образом:
 - c. При выполнении поставленного плана, сотрудник получает 1% от общих продаж,
 - d. При перевыполнении плана на 20 и более %, ставка от общих продаж поднимается до 1,5%.

ВНИМАНИЕ!!! Вышеуказанные переменные могут меняться.

- При ежемесячном перевыполнении плана, в течении года минимум на 10 % (этот % может меняться и составлять как 10, так и более или менее), сотруднику начисляется 13-я заработная плата в размере среднего заработка за отчетный период равный 1-му году.

Итого, как это должно выглядеть:

1. Нужна некая форма, где, специалисту имеющему соответствующий доступ, например администратору 1С, будет предложено заполнить следующие поля:
 - ✓ Выбрать торговую точку (магазин) - данный показатель не нужен, если речь идёт о Менеджере по продажам, который не является сотрудником магазина;
 - ✓ Выбрать специалиста (ФИО конкретного Продавца-кассира, Директора или Менеджера по продажам);

ВНИМАНИЕ!!! Рядом с ФИО должны располагаться два окошка (Продавец-кассир, Директор магазина или Менеджер по продажам), в одном из которых нужно поставить галочку. При постановке этой галочки, активируется соответствующий раздел МОТИВАЦИИ: для Продавца кассира, для Директора магазина или Менеджера по продажам.

- ✓ Установить галочку **НОВЫЙ СОТРУДНИК** или не устанавливать;

- ✓ Установить период действия % ставок (окно активируется, если установлена галочка НОВЫЙ СОТРУДНИК) - этот период нужен, т.к. из задач выше понятно, что % ставки будут разные на испытательный срок и далее;
- ✓ План продаж на магазин (ежемесячный, но с возможностью выбрать период действия, например установить ежемесячный план на несколько месяцев вперед);
- ✓ Кол-во Продавцов-кассиров в магазине;

ВНИМАНИЕ!!! Два вышеуказанных пункта будут активны, если речь идёт о Директоре магазина и Продавце-кассире, но, если будет поставлена галочка напротив позиции Менеджер по продажам, то будет активирован пункт:

- ✓ План личных продаж.

ДАЛЕЕ РАЗДЕЛ МОТИВАЦИИ ДЛЯ ПРОДАВЦА (активируется, если поставили соответствующую галочку, описанную выше):

- ✓ Фиксированная ставка за смену;
- ✓ % при выполнении личного плана;
- ✓ Прогрессивный %:
 - при продажах в пределах от "УКАЖИТЕ СУММУ" до "УКАЖИТЕ СУММУ" - "УКАЖИТЕ %"
 - при продажах в пределах от "УКАЖИТЕ СУММУ" до "УКАЖИТЕ СУММУ" - "УКАЖИТЕ %"
 - при продажах в пределах от "УКАЖИТЕ СУММУ" до "УКАЖИТЕ СУММУ" - "УКАЖИТЕ %"
 - при продажах в пределах от "УКАЖИТЕ СУММУ" до "УКАЖИТЕ СУММУ" - "УКАЖИТЕ %"

ВНИМАНИЕ!!! Нужна возможность заполнять не все строки данного раздела, но минимум 2-е, для того, чтобы можно было установить прогрессивный % для нового специалиста, пример:

- при продажах в пределах от "1" до "250.000" - "2%"
- при продажах в пределах от "251.000" до "СУММА НЕ УКАЗАНА" - "2,5%"

И ЕСЛИ ОСТАЛЬНЫЕ СТРОКИ НЕ ЗАПОЛНЕНЫ, ТО ВСЕ ПРОДАЖИ ОТ 251.000р. БУДУТ СЧИТАТЬСЯ ПО СТАВКЕ "2.5%".

- ✓ % с третьей и последующих вещей;
- ✓ % с четвертой и последующих вещей

ЕСЛИ ВЫШЕУКАЗАННЫЙ % НЕ УСТАНОВЛЕН, НЕ В ОДНОМ ПОЛЕ, ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ НЕ УЧАСТВУЕТ В РАСЧЁТАХ, ЕСЛИ УСТАНОВЛЕН ТОЛЬКО "% с третьей и последующих вещей", ТО % ЗА ТРЕТЬЮ И ПОСЛЕДУЮЩИЕ ВЕЩИ БУДЕТ ОДИНАКОВЫЙ.

ДАЛЕЕ РАЗДЕЛ МОТИВАЦИИ ДЛЯ ДИРЕКТОРА (активируется, если поставили соответствующую галочку, описанную выше):

- ✓ Оклад;
- ✓ % при выполнении плана продаж на магазин;
- ✓ при перевыполнении плана на "УКАЖИТЕ % ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЯ" - "УКАЖИТЕ % ПРЕМИИ";
- ✓ годовая премия, при ежемесячном перевыполнении плана на "УКАЖИТЕ % ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЯ" - "ПРЕМИЯ БУДЕТ РАВНА СРЕДНЕЙ ЗП ЗА ОТЧЁТНЫЙ ГОД, ЕСЛИ ДАННОЕ ПОЛЕ ОСТАВИТЬ ПУСТЫМ ИЛИ УКАЖИТЕ РАЗМЕР ПРЕМИИ".

ДАЛЕЕ РАЗДЕЛ МОТИВАЦИИ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ - интернет продажи и оптовые (активируется, если поставили соответствующую галочку, описанную выше):

- ✓ Оклад;
- ✓ % при выполнении личного плана продаж (отличается от плана на магазин и личного плана Продавца-кассира);
- ✓ при перевыполнении плана на "УКАЖИТЕ % ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЯ" - "УКАЖИТЕ % ПРЕМИИ";
- ✓ годовая премия, при ежемесячном перевыполнении плана на "УКАЖИТЕ % ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЯ" - "ПРЕМИЯ БУДЕТ РАВНА СРЕДНЕЙ ЗП ЗА ОТЧЁТНЫЙ ГОД, ЕСЛИ ДАННОЕ ПОЛЕ ОСТАВИТЬ ПУСТЫМ ИЛИ УКАЖИТЕ РАЗМЕР ПРЕМИИ".

ВНИМАНИЕ!!! Как видно из ТЗ выше, цифры плана, % и т.д. могут меняться, но они должны меняться с учётом на будущее и не влиять на показатели прошлого.

ВНИМАНИЕ!!! Нужны следующие формы отчётов:

- ✓ Для Продавца-кассира:

Отчёт продавца с 01.04.2021г. по 01.05.2021г.														
ФИО Иванов Иван Иванович														
Кол-во смен за отчётный период	4													
Личный план	750 000 Р													
Общая сумма личных продаж	205 000 Р													
% с выполненного плана	0 Р													
Стоимость выходов	6 000 Р													
% с продаж	4 100 Р													
Стоимость продаж с доп. товаров в чеках	820 Р													
Сумма к выдаче	10 920 Р													
День	Время отк. смены	Время закр. смены	общее кол-во чеков	Кол-во чеков с 3-мя товарами	Кол-во чеков с 4-мя товарами	Общая сумма продаж	Сумма возвратов	Итого за вычетом возвратов	Стоимость выхода	% с продаж по ставке 2	% с продаж по ставке 2,5	% с продаж по ставке 3,5	% с продаж за 3-ю вещь в чеке	% с продаж за 3-ю вещь в чеке
01.04.2021	9:55	21:00	5	1	0	30 000 Р	0 Р	30 000 Р	1 500 Р	600 Р	0 Р	0 Р	200 Р	0 Р
02.04.2021	9:57	21:02	10	0	0	50 000 Р	0 Р	50 000 Р	1 500 Р	1 000 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
03.04.2021	9:56	21:10	15	0	1	80 000 Р	0 Р	80 000 Р	1 500 Р	1 600 Р	0 Р	0 Р	0 Р	350 Р
04.04.2021	10:00	21:00	7	1	0	45 000 Р	0 Р	45 000 Р	1 500 Р	900 Р	0 Р	0 Р	270 Р	0 Р
ИТОГО			37	2	1	205 000 Р	0 Р	205 000 Р	6 000 Р	4 100 Р	0 Р	0 Р	470 Р	350 Р

✓ Для Директора:

Отчёт директора магазина (ТЦ Сфера) за Апрель													
ФИО Васин Виктор Викторович													
			% специалиста при выполнении задачи										
План продаж на магазин	3 000 000 Р		1										
Фактическая сумма продаж в магазине	3 300 000 Р												
Заданный ежемесячный % перевыполнения плана	20		1,5										
Фактический ежемесячный % перевыполнения плана	10												
Заданный годовой % перевыполнения плана (из расчета перевыполнения на указанной % ежемесячно)	10												
Фактический годовой % перевыполнения плана (из расчета перевыполнения на указанной % ежемесячно)	10												
% из расчета выполненного (перевыполненного) ежемесячного плана	30 000 Р		Средняя заработная плата за 2021 год										
13-я заработная плата из расчета ежемесячно перевыполненного годового плана (начисляется один раз в год)	0 Р		80 000 Р										
Оклад	60 000 Р												
Сумма к выдаче за Апрель	90 000 Р												
ФИО сотрудника	План продаж	Сумма фактических продаж	общее кол-во чеков	Общее кол-во чеков с 3-мя товарами	общее кол-во чеков с 4-мя товарами	Кол-во смен	Стоимость выхода	% с продаж по ставке 2	% с продаж по ставке 2,5	% с продаж по ставке 3,5	% с продаж за 3-ю вещь в чеке	% с продаж за 3-ю вещь в чеке	Итого ЗП
Деточкин Петр Петрович	750 000 Р	780 000 Р	75	15	10	15	1 500 Р	5 000 Р	6 250 Р	9 800 Р	3 000 Р	2 500 Р	49 050 Р
Мусалитина Анастасия Николаевна	750 000 Р	800 000 Р	100	17	20	15	1 500 Р	5 000 Р	6 250 Р	10 500 Р	3 400 Р	5 000 Р	52 650 Р
Морозова Марина Алексеевна	750 000 Р	755 000 Р	60	10	5	10	1 500 Р	5 000 Р	6 250 Р	8 925 Р	2 000 Р	1 250 Р	38 425 Р
Иванов Иван Иванович	750 000 Р	965 000 Р	130	30	25	20	1 500 Р	5 000 Р	6 250 Р	16 275 Р	6 000 Р	6 250 Р	69 775 Р
ИТОГО			365	72	60	60		20 000 Р	25 000 Р	45 500 Р	14 400 Р	15 000 Р	209 900 Р

✓ Для Менеджера по продажам:

Отчёт менеджера по продажам за Апрель			
ФИО Петров Петр Петрович			
		% специалиста при выполнении задачи	
План продаж на магазин	3 000 000 Р	1	
Фактическая сумма продаж в магазине	3 300 000 Р		
Заданный ежемесячный % перевыполнения плана	20	1,5	
Фактический ежемесячный % перевыполнения плана	10		
Заданный годовой % перевыполнения плана (из расчета перевыполнения на указанной % ежемесячно)	10		
Фактический годовой % перевыполнения плана (из расчета перевыполнения на указанной % ежемесячно)	10		
% из расчета выполненного (перевыполненного) ежемесячного плана	30 000 Р	Средняя заработная плата за 2021 год	
13-я заработная плата из расчета ежемесячно перевыполненного годового плана (начисляется один раз в год)	0 Р	80 000 Р	
Оклад	60 000 Р		
Сумма к выдаче за Апрель	90 000 Р		
Дата	Общая сумма продаж	Сумма возвратов	Итого за вычетом возвратов
01.04.2021	750 000 Р	0 Р	750 000 Р
02.04.2021	750 000 Р	0 Р	750 000 Р
03.04.2021	750 000 Р	0 Р	750 000 Р
04.04.2021	750 000 Р	0 Р	750 000 Р
ИТОГО	3 000 000 Р	0 Р	3 000 000 Р

ВНИМАНИЕ!!! В отчётах должен отражаться полученный АВАНС и остаток по ЗП!!!