

最新提成方案意思(优质7篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

提成方案意思篇一

指引全体销售员工达成公司销售中心第一阶段销售任务，鼓舞各个店铺的销售能手的先锋进取性。

1、由各个区域的销售主管和销售部门经理监督预定月销售任务的执行情景（具体见年度分解计划）。

2、由各个区域的销售主管按月汇报总结各个周期的销售动态工作。

3、由各销售主管汇报上交各个店铺的员工个人提成明细报表与达标考核结果并整理汇报至销售助理处。

4、由部门经理总监两级汇审核后，移交财务复核后交总经理确认发放。

1、根据各个店铺的具体任务目标进行考核，执行店铺目标实际人数均分法。

2、团购业务的计提说明：

团购的销售总金额纳入店铺的单店业绩达标考核，但不纳入计算销售提成比率考核。如：某店铺销售计划目标10万，实际销售中，完成为11万，其中团购业务3万，则其正常销售（销售提成考核部分）为8万，现按减去其团购业绩部分后的

实际个人业绩计算其销售目标完成状况，并对应其所得比率。

3、公司临时组织的特卖活动（货品低于三折）所产生的销售总额可同样纳入单店业绩达标考核，但不计入个人业绩累计；该类活动的销售提成点数统一规定为1.5%。

43公司为全面管理好销售回款达标指数（60%），对于部分销售回款低于45%的商场促销活动，进行区别性管理。该类活动的销售提成办法，销售中心另行商议制定。

1、本奖励办法按月份执行，

2、月销售业绩达成预定目标100%的店铺，按每家奖励300元。由各个店铺按实际人数平分。

同时，按其管理的店铺的完成比率考核，100%达标的店铺，销售主管可获得如下单店目标奖励金：商场专柜类200元月个，临街专门店类300元月家，依实际达标个数发放。

a□销售突破奖；

b□商场表彰奖；

c□优异员工提高奖。

上述奖项由各个店长或区域主管推举申报，经销售中心考核评估，报请总经理批准实施。本方案所涉及的奖金由财务部统一发放，具体形式另行公布。

本通知所涉及的`奖励办法的实行日期为3月1日，最终结算日期为205月31日。每月单店的销售佣金汇报汇总最终收达日为次月的5日前。

本方案如有修正与调整，由销售中心另行公布，但不影响本

方案的连续性。本方案仅适应第一销售周期，其他销售周期的奖励办法，具体另行公布。

提成方案意思篇二

为更好地做好餐饮销售提成方案，充分调动员工的工作积极性，切实做好全员营销，从而提高餐饮营业收入、增强赢利能力，现对餐饮销售提成方案做出以下规定：

指酒店员工介绍客人来酒店预订或客人报服务员姓名预订桌数在十桌以上(含十桌)的宴会，以交押金员工姓名为准，提成比例为消费额的2%(不含酒水)；此提成方案执行范围：酒店所有员工。

指价格在200元以上的红酒每瓶可提成5元/瓶的开瓶费。

餐厅员工提成

指餐厅每月完成经营指标后，可给服务员当月每个进客包厢3元提成(宴会厅按一个包厢算)。东毛老鼠和蛇肉可提成5元/份。

其中70%平均分配给服务员，30%平均分配给收银员，传菜员，洗碗工。

茶吧员工提成

指茶吧每月完成经营指标后，服务员当月推销的产品可给予的提成如下：(以茶吧茶单和菜单为标准)

价格在200元以上的红酒每瓶可提成5元/瓶。

价格在18元或以上的咖啡和茶可提成0.5元/杯。

价格在58元或以上的菜可提成1元/份。

价格在58元/斤或以上的海鲜可提成3元/份。

价格在48元或以上的果盘可提成1元/份。

东毛老鼠和蛇肉可提成10元/份。

其中提成由茶吧全体员工平均分配。

酒店宴会会在30桌以上，其它部门来餐饮部帮忙的员工每次给予15元奖励。

同时帮忙要把收尾工作做完否则不记入奖励。

餐饮销售提成方案主要数据来源：由收银员登记每天餐厅营业收入和进客包厢数后交经理和部长签名确认，如在日常服务工作过程中造成宾客投诉者将取消其个人当月全部提成。

负责运行流程的监督和检查，有义务根据客户资料对销售人员的业绩登记进行抽查式电话回访，但是要注意措辞。

执行时间□20xx-8-1起；如有调整将提前一周通知个相关部门、相关人员。

在收到此提成方案时，请各部门负责人在原稿上签字确认，以方便日后方案的顺利执行，谢谢！

以上制度望大家严格执行，餐饮部将一如既往的为宾客提供优质的菜品和服务，最终达成部门、宾客、员工的三赢！

提成方案意思篇三

为进一步扩大鑫梦泉商贸有限公司业务范围,调动业务人员积

极性, 增强公司效益. 公司决定, 给现有业务元提成促动销售, 让大家有动力。特设以下几种奖励:

1、走访记录奖励:

奖金100元（根据你走访店面的记录数量，经过内勤核实后90%真实给予奖励每月100元）连续三个月给予季度奖金300元，年终得奖金最多的给予年终奖金500元。

2、客情点评奖励:

奖金100元（根据业务员铺货店面内与店面负责人的业务沟通《客情关系》，经过内勤和主管核实90%真实给予每个月奖励）连续三个月给予季度奖金300元。

3、销售记录奖励:

在每个月产生销售额最多的给予销售奖励《奖金200元》，（以销售额相关）连续三个月第一给予季度奖励《奖金500元》，年终最高销售额最高的给予年终奖励《奖金20xx元》。针对以上奖励，在未完成任务走访和客情维护50%的给予罚款300元。（在工资内扣除）以销售内勤各主管评审为准。

销售任务未完成按销售额的相关点数给予，罚款（在每个月的工资内扣除）连续三个月未完成任务的给予开除处分，并扣除第三个月工资。

以上奖金每三个月发放一次。

特注：如在业务员片区内发生跑店（外兑店、或找不到老板无法清算的）事件由该片区业务员，主管、销售经理、等人按百分比承担《按批发价格承担》特此备注。

（一）、酒行业务方案:

1、保质保量完成每月业务信息量，发现新客户和提供真实的业务信息（联系人姓名、电话等）。每天不少于5家。

3、每个月销售业绩5000元开基本工资1500元。提成分配如下。

5、根据综合业绩能力，选出主管一名，提成每个业务员提成的5%。

（二）、酒店业务方案：

保质保量完成每月业务信息量，发现新客户和提供真实的业务信息（联系人姓名、电话等）。每天不少于5家。

1、销售人员、客户服务部门以及其他部门保持沟通以便能分析市场趋势和客户需求。

4、每个月销售任务5000元开基本工资1500元。提成分配如下：

提 成 公 式

5、据综合业绩能力，选出主管一名，提成每个业务员提成的5%。（三）、仓买业务提成方案：

1、根据自己片区仓买的数量来定，在自己的片区内严格管理仓买店的信息，和店内情况。

3、没个月销售业绩5000元开基本工资1500元。提成分配如下：

提 成 公 式

4、根据综合业绩能力，选出主管一名，提成每个业务员提成的5%。

（四）、大区经理提成方案：

- 1、根据自己所在的片区，进行有效的实行招商方案。
- 2、平均每个月开2个新客户
- 3、每个月出差21天走访7个县市每个县市3天。
- 4、每天出差补助90元（食宿），车票实报实销。
- 6、根据综合业绩能力，选出主管一名，提成每个业务员提成的5%。

（五）ka业务提成方案

在本市ka店的陈列、和地堆促销员的管理，和ka店主管、采购等协调关系

- 1、在没个店内的摆放位置，促销员的投入
- 2、进店的费用，和打理有关人等
- 3、任务根据进店的数量和促销员的投放来定
- 4、提成按完成任务的4%提成。

养老险。让我们的员工尽心工作无后顾之忧。

本次提成计划三个月以后再次进行修改。

销售部：许天林 20xx年2月23日

提成方案意思篇四

- 1、服务员提成根据所盯台总营业收入的1%进行提成（折后价）。

以上方案均按8：2的比例分配：

- 1、提成收入80%兑付给盯台服务人员。
- 2、提成收入20%按比例兑付给传菜员工、吧员、收银、保洁员、洗捡等。
- 3、制定表格每餐有领班以上管理人员确认人数、金额、桌数、顾客满意度无误后签字，再有收银员签字确认，月底有管理人员汇总到经理处签字报总经理审批发放。

注：

- 1、如有员工营业额造假和违犯提成规定的按设计营业额提成的10倍处罚当事人；
- 2、当日服务不达标按照服务不合格项对应处理；
- 3、服务员看台原则上固定台号，10天轮换一次；
- 4、营销及楼面主管负责每餐时收集客人对服务的满意度；
- 6、每月提成滞后一月发放；新进员工工作满一个月后开始记提成；员工按公司规定离职可发放提成。
- 7、原则上值台服务员必须做完当值餐桌收市工作；
- 8、管理层必须随时巡台，监督管理服务员服务质量；
- 10、员工上班时间：
a班9：00——22：00
b班16：30——23：00

a班人员必须把所看台收市工作做完，客人在21点之后到的客交由b班看台；收市工作包括收台、卫生、餐具回收；客人打麻将等可交由b班。

服务不合格分类：

目的：提高服务质量，规范管理。

范围：使用楼面服务员。

分类：按性质可分为一般不合格、非常不合格和严重不合格项。

1、未主动迎客，面对客户不微笑，不符合礼貌礼节规范，礼貌用语不到位；

2、未按要求站台，服务过程中擅离岗位；

3、操作时声音过大，特别是收餐时声音过大，引起噪音、影响客人用餐；

4、餐中服务不及时，不主动、不符合规范；如斟酒、倒茶水、分菜、换烟灰缸、骨碟等；

5、上菜不展示，不报菜名，不分餐，不划菜单。简化上菜程序的行为；

6、餐中出现呼叫服务员；

7、餐后不按规定送客；不及时收台，关闭电源等，客人打麻将需关闭餐桌灯，装饰灯等。

1、站台时扎堆聊天；

- 2、对客人不打招呼，目视无睹；
 - 3、对客人提出的要求不及时解答或上报；
 - 4、未经管理层同意私自调换岗位；
 - 5、有顾客时，没有经过客人同意就收台和清扫地面；
 - 6、工作交接不清楚，收市不到位。
- 1、因服务态度不好而引起客人投诉。
 - 2、因服务技巧不佳而引起客人投诉。
 - 3、私自扣留客人酒水物品不上交者。拾获客人遗留物品不上交者；
 - 4、因推销不当引起的客人投诉，其它任何因餐厅人员因素而引发的客人投诉；

处罚：一般不合格项取消当桌看台提成并处罚当桌看台提成的1倍罚款；非常不合格项取消看台提成并处罚当桌看台提成的2倍罚款，严重不合格项看台提成并取消处罚当桌看台提成的3倍罚款。

提成方案意思篇五

本行销方案适用中等成熟餐饮企业，专为企业量身制定，简述如下：本企划中心思想为：全员绩效工资制。即公司全体员工没有固定工资，要靠企业经营收益按员工岗位结算员工工资。

- 1、首先要完善各岗位各项考核机制。

- 2、完善公司管理制度。
- 3、完善公司财务管理制度。
- 4、完善公司采购制度，建立采购良性流程，制定采购标准。
- 5、制定公司经营综合毛利率，出品的出成率。
- 6、制定出品标准，所用器皿，装盘造型。

综合上述制定考核方案，如下：

方案一

1、前厅服务技能考核方案：首先前厅所有服务人员按岗位，技能，职能确定日津贴，（当日岗位薪金），按八小时计算，同时统计出当日所服务的台数及营业额，每日每个服务生按当日服务的营业额的3%，酒水饮料的1%记为当日工资，多劳多得，上不封顶。主管按所管辖区域当日总流水的千分之五做为当日的工资，同时岗位补贴20元。前厅经理按当日营业额的千分之八做为当日的日工资。同时岗位补贴30元。备餐间传菜员按每小时4.2元计算日工资pa□洗碗间，粗加工，收货部人员同上。

2、销售人员考核：

销售人员按主管级发放岗位津贴，同时考核营业额及包房数，散台同包房的三分之二计算，当月包房不少余65间，营业收入不少余4万。双向同时考核，完成按5%提，完不成，包房扣1%，提成扣2%，哪项完不成扣哪项。含酒水及饮料，不含开瓶费。超额部分按8%提，超额翻倍后，再超额部分按15%提。

3、出品部考核：

出品占营业额比例分为：凉菜占营业额的15%，猪肉类占营业额的15%，鸡鸭类占16%，海鲜类占18%，清炒素菜占16%，主食占12%，酒水饮料占8%，综合上述，出品部制定出品结构。凉菜房按每日100道凉菜集算考核，100道以内（含），每道菜提成1元，大工70%，小工30%，100道以上部分，每道1.3元。炒锅按线考核，一个炒锅，一个打荷，一个斩板为一条线，固定每条线8道菜，每道菜5元提成，炒锅2元，斩板2元，打荷1元。

燕鲍翅档口建议外包分成，比例为5比5。

蒸菜档：每道提成2元。

点心房每道点心提成2元。

烧腊房同上。

方案二

乙方在保证甲方综合毛利（/100— /100）的前提下，所有人员（含后厨，服务员，销售，前厅部长，主管，经理，保安，后勤等）拿提成工资，即营业额的20/100。此为乙方所得最终总工资，上不封顶，下不保底。

方案三

根据甲方需要，由乙方配置相应人员，所派人员甲方考核合格，予以任用，除由甲方正常发放所派人员工资外，乙方按具体岗位收取管理/组织费用，经理级以上300元/月每人，主管200元/月每人，领班100元/月每人，服务员及后勤80元/月每人，厨师技术岗位300元/月每人，中工200元/月每人，小工100元/月/每人。

提成方案意思篇六

后面还有多篇销售提成方案！

一、目的：

为激励销售人员更好地完成销售任务，提高销售业绩，提升本公司产品在市场上的占有率。

二、适用范围：

销售部。

三、制定营销人员提成方案遵循的原则：

- 1、公平原则：即所有营销员在业务提成上一律平等一致。
- 2、激励原则：销售激励与利润激励双重激励，利润与销售并重原则。
- 3、清晰原则：销售员、部长分别以自我的身份享受底薪。部长对本部门的整个业绩负责，对所有客户负责。
- 4、可操作性原则：即数据的获取和计算易于计算。

四、销售价格管理：

- 1、定价管理：公司产品价格由集团统一制定。
- 2、公司产品根据市场状况执行价格调整机制。
- 2、指导价格：产品销售价格不得低于公司的指导价格。

五、具体资料：

1、营销人员收入基本构成：

营销人员薪资结构分底薪、销售提成两个部分(福利待遇根据公司福利计划另外发放)

2、底薪按公司薪酬制度执行。

六、提成计算维度：

1、回款率：要求100%，方可提成；

2、销售量：按产品划分，根据公司下达基数计算；

3、价格：执行公司定价销售，为了追求公司利益最大化，销售价格超出公司定价可按必须比例提成。

七、销售费用管理：

销售费用按销售额的0、5%计提，超出部分公司不予报销。

八、提成方式：

营销团队群众计提，内部分配，其分配方案和记发经营营销副总裁审批执行。

九、提成奖金发放原则：

1、客户回款率需到达100%，即予提成兑现。

2、公司每月发放80%的提成奖金，剩余20%的提成奖金于年底一次性给予发放。

3、如员工中途离职，公司将20%的提成奖金扣除不予发放。

4、如员工三个月没有销售业绩，公司将根据岗位需求进行调

岗或辞退。

十、提成奖金发放审批流程：

按工资发放流程和财务相关规定执行。

十一、提成标准：

1、销售量提成：

主产品：铁路发运：基数为吨月。发运量在吨以内，不予提成；发运量在吨，超出部分按0、5元吨提成；发运量在吨以上，超出部分按1、0元吨提成。

副产品：地销副产品基数为吨月。销售量在吨月以内，不予提成；销售量超过吨月的，超出部分按照1、0元吨提成。

精块(2-4、3-8)：产品基数为吨月。销售量在吨月以内，不予提成；销售量超过吨月的，超出部分按照1、0元吨提成。

2、价格提成：

销售价格高出公司价格开始提成，提成按高出部分的10%计提。

十二、个性规定：

1、本实施细则自生效之日起，有关提成方式、系数等规定不作有损于销售人员利益之修改，其它规定经公司授权部门进行修订。

2、公司可根据市场行情变化和公司战略调整，制定有别于本提成制的、新的销售人员工资支付制度。

十三、附则：

- 1、本方案自20xx年4月份起实施。
- 2、本方案由公司管理部门负责解释。

提成方案意思篇七

- 1、各服务员在营业中，必须积极推销各种酒水饮料，并做到对客人一视同仁，不得强加推销；并在每餐营业结束后，将本人所推销的酒水饮料的瓶盖上交到吧台处，由吧台作相关登记并签字确认。（最迟不超过次日上午十二时。特殊情况除外）
- 2、吧台根据服务员上交的瓶盖作出“销售日报表”，并由当值领班及推销服务员共同签字确认。
- 3、吧台必须严格按照与供应商提供的回收品种来进行分类统计与收集；并在每月2日前，将上月收集的所有瓶盖汇总到前厅主管，由前厅主管根据上月的销售数量与吧台进行核算，并报前厅经理核审。
- 4、前厅经理在每月5日前，将员工推销酒水饮料的人员名单与各品种数量加以审核。
- 5、由吧台与供应商约定时间来调换瓶盖；前厅经理根据酒店的相关制度细列人员名单发放。

1、瓶盖费分配比例是：

推销服务员占60%；剩余40%做为部门基金及奖励部门管理人员、二线员工（包括传菜部、吧台、预订台、部门管理人员）

- 2、每月发放瓶盖费提成，将由部门负责人严格按照以上系数执行，并将员工在每次领取后的详细名单备案，以便饭店审查，做到公开公正，员工若有疑问，可经部门最高负责人同

意进行核查。

1、员工在开启酒水时一定要规范操作，不得损坏酒瓶包装或酒盖，一经查实，将按该物品兑换金额进行处罚（在属于该员工的提成部分中扣除）。

2、凡员工当月受到客人投诉的，凡员工当月没有出满勤的；凡因没有提成的酒水而故意不向客人推销或说没有的员工，一经发现，不享有当月瓶盖费提成并按酒店相关管理制度严肃处理。

3、瓶盖费提成每月发放一次。员工不论基于何种原因在提成发放日之前离职的皆不享有该项提成。

4、在操作过程中，若有谎报销售数量及品种或违规操作的，一经查实，取消当月瓶盖费并按酒店相关管理制度严肃处理。

1、鲜榨饮料由餐饮部自行制作，主要以香蕉牛奶、橙汁、西瓜汁、黄瓜汁、为主推产品。

2、为了提高员工积极性，鲜榨饮料按照推销员工香蕉牛奶按元/扎，黄瓜汁按元/扎，西瓜按元/扎，橙汁按元/扎。

3、每天由前台领班制作“鲜榨饮料销售日报表”，并交推销员工、制作员工共同签字确认。

4、日报表销售数量必须与收银台销售数量一致，由前台领班次月2日前汇总后报前厅经理核审。

5、前厅经理在每月5日前，将员工推销鲜榨饮料的人员名单与各品种数量报分管领导审核后报财务部领取发放。

6、鲜榨提成每月发放一次，员工不论基于何种原因在提成发放日之前离职的皆不享有该项提成。

7、部门将对制作人员进行成本监督，如出现原材料浪费或客人质量投诉，将对制作人取消当月提成并按制度进行处罚。