

“136”业务发展考核机制

为全面推动公司业务发展，充分激发员工业务主观能动性，公司将按照1、3、6权重法，对员工进行客观的指标管理与绩效考核，结合月度总结报告中个人得分情况，制定以下奖罚规则：

一、考核项目：

考核业务		权重分	得分要求	考核说明
销售数字化解决方案	微报价	1分	客户须连续三周发布报价	<p>每一客户只计算一次分值，仅奖励一次。</p> <p>1、微报价客户发报价的品种须是大宗商品、基础原材料或工业原材料产品；</p> <p>2、乱报、替报的为虚假报价客户，不纳入考核指标；</p> <p>3、6月1日之前注册已发过报价的客户不纳入考核。</p>
	担保交易	1分	完成一单担保交易	<p>每一客户只计算一次分值，仅奖励一次。</p> <p>即：在网盛商品交易中心平台完成的担保交易。</p>
	销售数字化合同签约(SYT)	3分	签约即可得分	<p>每一客户只计算一次分值，仅奖励一次。</p> <p>1、须按公司指导价格单独签订合同：6000元以上/年，15000元/3年。</p> <p>2、签约即可得分，款到后不再另行加分。</p>
	群通讯录	1分	每新增20个有效企业群成员即可加1分。	<p>1、须是合格群通讯录，即：细分行业或产业链类的群通讯录，且群成员须是相关企业人员；</p> <p>2、每个员工需单独创建1个或多个合格的群通讯录；</p> <p>3、邀请非名片用户（未创建过名片的用户），才能计入我的邀请。每月累计新增20个有效客户可得1分，每新增40个有效群成员可得2分，以此类推，上不封顶；</p> <p>4、有效客户：即，自己创建的群通讯录，或邀请到别人创建的群通讯录的，只要是通过你发送的二维码创建的名片并进群的企业人员，都可算作你个人的有效客户。谁邀请的则算谁的！</p> <p>5、每发展一个合格的商协会机构使用群通讯录，可一次性获得136表5分奖励。即：须合法合规的商协会机构（有资质证明的）且群通讯录成员数量达100人以上。</p>
供应链金融解决方案	生意基金(采销通)	6分	成功落地后可计算分值	<p>每一客户只计算一次分值，仅奖励一次。</p> <p>采销通业务项下的到款按存量业务分值计算。</p>
	新下游供应链	6分	新客户签约款到后计算分值	<p>每一客户只计算一次分值，仅奖励一次。</p> <p>交易平台续签合同及担保费按存量业务计算分值。</p>
产业互联网解决方案	产业供应链	6分	签约一家即可得“6”分	每一客户只计算一次分值，仅奖励一次。款到后不再另行加分。
	现货交易市场	6分		
	微铺供应链	6分		
存量业务	电商、供应链续签业务	1分	累计到款每满15000元即可得“1”分；	<p>每一客户只计算一次分值，仅奖励一次。</p> <p>1、下游供应链续签合同按存量业务计算分值。</p> <p>2、融资担保费，采销通业务到款按存量业务计算分值。</p> <p>3、金融项下的业务只计算OA中实际到款。</p> <p>4、累计到款每满15000元即可得“1”分；满30000元到款则可得“2”分，以此类推。</p>

二、考核规则：

考核对象	奖罚规则	奖罚说明
员工层	<p>合格分为6分，满10分即可获得奖励，上不封顶！</p> <p>1、当月个人总分低于6分，罚200元；</p> <p>2、当月个人总分大于等于6分，低于10分，免罚。</p> <p>3、当月个人总分等于10分，奖励1000元。10分以上，每增加1分，再奖励100元/分。</p>	<p>考核对象：</p> <p>员工、部门负责人、办事处负责人均参与员工个人层考核。</p>
部门负责人层	<p>部门人均排名全国后三名的，部门负责人做降级处罚，当月薪资扣除岗位工资，按本办普通员工薪资标准发放。</p> <p>1、享受岗位工资待遇但未带队的员工，当月薪资与部门负责人同步降级发放。</p> <p>2、若部门人均分值大于等于6分，免于处罚，当月薪资正常发放。</p> <p>3、只有1个人的部门负责人，也纳入人均排名考核。</p>	<p>人均权重=部门总权重分÷部门转正员工人数</p> <p>1、部门总权重分： 包括未转正员工、转正员工、部门负责人。</p> <p>2、部门转正员工人数： 仅计算转正员工，包括部门负责人。</p>
办事处经理层	<p>办事处人均排名全国后三名的，办事处负责人做降级处罚，当月薪资岗位工资按本办部门负责人标准发放。</p> <p>1、若办事处人均分值大于等于6分，免于处罚，当月薪资正常发放。</p> <p>2、只有1个人的办事处负责人，也纳入人均排名考核。</p>	<p>人均权重分=办事处总权重分÷办事处转正员工人数</p> <p>1、办事处总权重分： 包括未转正员工、转正员工、部门负责人、办事处负责人。</p> <p>2、办事处转正员工人数： 仅计算转正员工，包括部门负责人、办事处负责人。</p>

此机制自2021年7月1日起正式实施，如有未尽事宜，根据实际情况由市场管理部进行修订。