

最新商业提成算 销售提成方案(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

商业提成算篇一

本行销方案适用中等成熟餐饮企业，专为企业量身定制，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。

商业提成算篇二

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

一、婚宴、宴会预订

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。

二、餐厅员工推销红酒提成指价格在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30万后，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8万后，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。

三、相关规定：

主要数据来源：由收银员登记每一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。宴会预订必须如实、准确的进行业绩登记，要求在前台登记本上必须详细记录客人的资料和销售人员的姓名，不允许事后对业绩进行补录和更改；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，可是要注意措辞。

如发现有利用职务之便营私舞弊的，如果是餐饮部员工，一经发现立即开除处理并在酒店范围内进行通报，酒店不给予

任何补偿；对于餐饮部之外的工作人员，将知会其所在部门负责人并取消其当月提成；执行时间□20xx—x—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，多谢！

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

商业提成算篇三

1.1强调以业绩为导向，按劳分配为原则，以销售业绩和潜力拉升收入水平，充分调动销售用心性，为公司创造更大的业绩。

2.1提成人员：各岗位销售人员、在职人员、或其他人员(含试用期销售人员)。

3.1薪资由岗位工资(基本工资、职能工资、绩效工资)+福利工资(通讯补贴、住房补贴、交通补贴)+销售提成工资。

4.1各业务部门负责按此制度执行，并在本部门内宣导组织实施，协助财务部汇总产品款项的回收。

4.2综合部负责拟定、跟进提成各环节之执行、反馈、监督。

5、提成管理

5.1产品款项未收回的剩余部分暂不结算(仅交定金意向金等不计提成)，直至产品款全额回收后，计销售提成分配；退货产品不计入销售业绩。

5.2提成结算方式：隔月结算。

5.3为防止销售人员在旺季领取提成后提出离职，提成在当月兑现80%，剩下部分在第二月兑现20%，每个月提成依此方式发放；离职2个月内发放所有剩余提成部分。

5.4提成分配(分直接拓展、招商会项目两类提成)：

5.4.1直接拓展提成

5.4.1.1信息带给者：带给渠道、客户信息。

5.4.1.2跟单人：业务主要推进人，签约、产品全额回款者。

5.4.1.3直接管理人员：跟单人部门直接领导，在业务中给予支持、协助。

5.4.1.4间接人员：带给后勤保障，如综合管理人员之人事、财务等。

5.4.1.5如一个人即为信息者，同时又为跟单人员促成签单成功，能够重叠获得提成。

5.4.1.6如一项产品由多人合作签单成功，则提成由合作者自行分配。

5.4.2招商会项目提成

5.4.2.1销售人员：业务主要推进人，签约、产品全额回款者。

5.4.2.2老师：招商会授课老师(外请老师不计提成)。

5.4.2.3总指挥：本次会务统筹者，对本次招商会负全部职责。

5.4.2.4会务人员：协助会务实施后勤人员主持人□dj□摄影师等。

5.4.3业务已签单成功，并确认全额回款后，业务内人员如有申请离职者，提成于次月公司发薪日一齐发放；业务已签单成功，未确认全额回款，而是由其他同事跟进回款，离职人员不计提成，提成则由跟进人分配。

5.4.5销售人员根据销售需要进行招待，宴请标准为200元人，超出费用需向总经理申请，批复后才可招待；此部分不计销售业绩，但计入对应部门的费用成本预算。

5.5所有在做项目，以结案阶段来划分，尚未开展的新项目，另行评估后确定。

5.6直接销售岗位人员、管理人员，如连续三个月未完成月度销售目标者，年度内不做先进员工评比，且至第四个月起重新核定月工资与职位，即工资下降500-20xx元(业绩如持续未完成，工资将下降至深圳最低工资标准)；待业绩上升后，薪资再做上调。

6、实施时间

自20xx年10月1日起开始实施

商业提成算篇四

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。

商业提成算篇五

第一条目的建立合理而公正的薪资制度，以利于调动员工的工作用心性。

第二条薪资构成员工的薪资由底薪、提成及年终奖金构成。

发放月薪=底薪+费用提成标准月薪=发放月薪+社保+业务提成
第三条底薪设定

底薪实行任务底薪，完成公司交待的工作任务，底薪1200元月。

第四条底薪发放

底薪发放，发放日期为每月20号，遇节假日或公休日提前至最近的工作日发放。

第五条提成设定

1. 提成实行分段式提成2. 基本业务提成为4%（执行公司最低价格标准成交）

3. 业务员未完成任务额：没有业务提成仅有底薪

第六条提成发放

业务提成随底薪一齐发放，以回款额计算，结算后次月发放，发放日期为每月20号，遇节假日或公休日提前至最近的工作日发放。

第七条相关设计制作及管理人员享受1%的总业绩提成。

第八条本规则自年月日起开始实施。