

ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОГО РИЭЛТОРА

# КАЛЬКУЛЯТОР ЗАРПЛАТ ДЛЯ УСПЕШНОГО АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ



НЕЛЛИ ОСЕ

**“Инновационный инструмент:  
Калькулятор зарплат/Журнал отчетов/Мотивационная  
доска,  
для начинающих агентов, как способ увеличения  
эффективности работы и дисциплинарной адаптации в  
профессии.”**

Чтобы люди сделали что-то нужное вам, это должно быть выгодно им. Причём выгода может быть как материальной, так и любой другой.

Система мотивации персонала эффективна только тогда, когда сотрудники понимают, за что именно выплачиваются зарплата и премия, и могут их самостоятельно рассчитать. Добиться этого можно, закрепив ключевые показатели эффективности, правила выплаты премий и различных надбавок.

# Системы фин. мотивации

\*Финансовая мотивация - это система мотивации и стимуляции. Как отрицательная, так и положительная.

- **Фиксированный процент** (принцип пирога: принес пирог, вот тебе половина, иди еще принести. 50/50 – стажер и опытный агент получают одинаково)

**Недостаток:** рост только за счет увеличения количества сделок. Агентство не может планировать свое развитие, рекламу, имидж.

- **Фиксированная оплата**

**Недостаток:** у сотрудника нет развития

- **Прогрессивный процент** (чем профессиональнее становится агент, чем выше он получает разряд)

**Недостаток:** при отсутствии планов по валу и по действиям АН и АГЕНТ не растет, не развивается, нет возможности спланировать жизнь

# Системы фин. мотивации “Vipdom real estate”

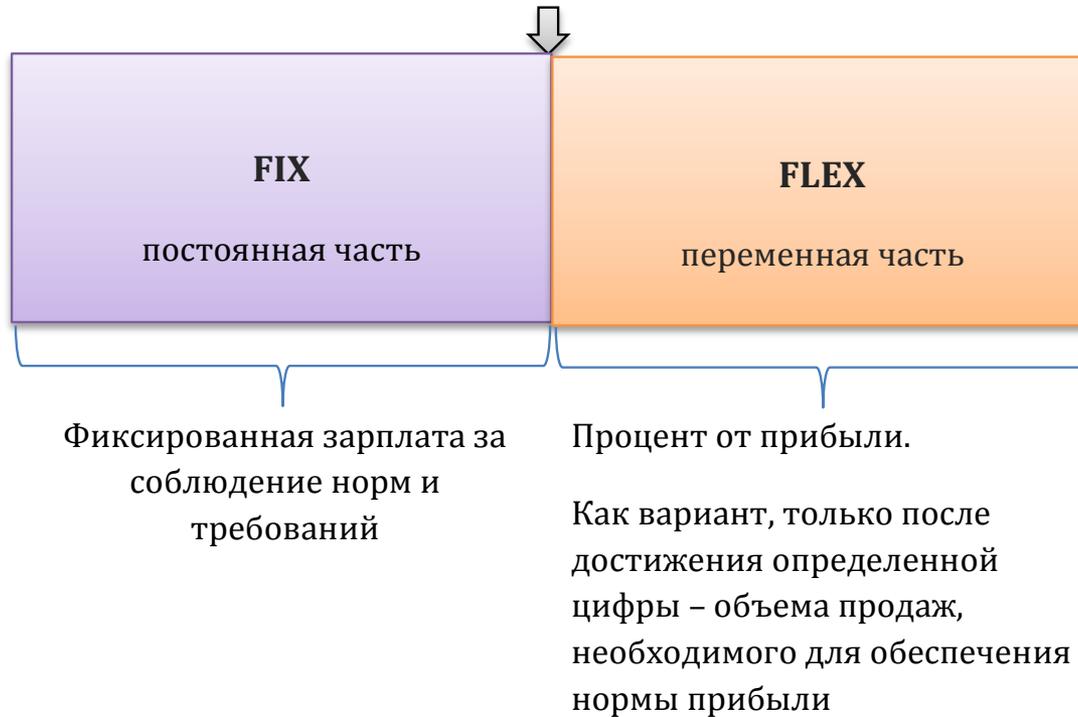
Прогрессивный процент + фиксированная ставка + бонусная система.

- Оклад нужен на более низких разрядах для того, чтобы сформировалась устойчивая привычка выполнять набор действий и сформировалась устойчивая причинно-следственная связь между тем, что я и в каком объеме делаю, и какой результат мне это приносит.
- На высоких разрядах риэлтор уже мотивирован, за это он уже получает большую переменную часть. Здесь он ориентирован, чтобы приносить больше валовой выручки.
- Чем профессиональнее становится агент, чем выше он получает разряд. Сотрудники приняли правила игры, и вознаграждение у них другое и акцент мотивации у них смещен в другую сторону - сторону контроля не процессов, а **результатов**.
- Он отвечает за результаты своими деньгами. Не сделал результат - не заработал денег.
- Планы должны повышаться, в противном случае мы не растем.

# Доход Стажера и Агента VIPDOM

## ДОХОД СОТРУДНИКА

точка безубыточности



# **Зарплата - то, что можно посчитать, на это можно влиять.**

- Один раз в месяц (как вариант – возможен аванс)
- Считать количеством сделок неверно, считать надо по ВАЛовой сдачи – это факт и эффективность. У агента, в итоге, в лучшем случае может быть одна сделка в месяц. Пока у него нужда появится в этих деньгах! А так человек себе работает, как и на других предприятиях, выполняет работу, получает зарплату.
- Когда человек получил всю зарплату, и видно, где он просел, то есть он сам видит, что он недоработал или вот сейчас у него все нормально, все хорошо. И получена существенная сумма раз в месяц, которую видно.
- Это дает возможность оперативно корректировать планы.
- Руководителю и бухгалтеру дает возможность контролировать и планировать денежные потоки.

# Тарификация услуг

**VIPDOM**  
Real Estate

Pardosim izdevīgi!  
Продаём недвижимость выгодно!

[www.vipdom.lv](http://www.vipdom.lv)  
[www.nib.lv](http://www.nib.lv)  
[www.e-realtor.lv](http://www.e-realtor.lv)

[@vipdomrealestate](https://www.instagram.com/vipdomrealestate)

Izdevīga klientam nekustamā īpašuma pārdošana Rīgā un Jūrmalā

Package	Commission
Ekonom	2%+450€
Standart	5%
Premium	6%

\*Tarifa plāns ir atkarīgs no objekta īpašībām un pārdošanas nosacījumiem  
\*Тарифный план зависит от особенностей объекта и условий продажи

+371 20562020 / +371 20003314 / [info@vipdom.lv](mailto:info@vipdom.lv)

➤ Раньше все сотрудники придерживались тарифа 5%.

\*Недостаток – мы теряли объекты, т.к. собственник не был готов платить.

➤ Стажеру и Агенту 1 уровня, так же было трудно продать услугу на 5%, я считаю они и не могут этого сделать полноценно грамотно.

➤ \*Выгоды теперь – больше сделок, Специалисты и Эксперты могут передать объекты «Эконом» пакета своим Агентам и Стажерам.

# ГРЭЙДЫ

Для того чтобы мотивировать стажеров и агентов к обучению, повышению своих профессиональных знаний и навыков, разработана система разрядов.

Первая задача – вывести Стажера в первый месяц работы на 1 сделку по тарифу Эконом.

Из разряда Стажера сотрудник переходит на следующий разряд Агента, после сдачи аттестации и закрытия трех сделок.

## СИСТЕМА ГРЕЙДОВ КОМПАНИИ «VIPDOM REAL ESTATE»

Должность	<u>Зарплата+бонусы</u>	Условия роста	Сегмент услуг, разрешенный к работе
<b><u>Руководитель</u></b> <b><u>Филиала</u></b>	<b>70%</b> <i>При условии выполнения месячного плана</i>	Экзамен 10 в Ведение офиса 3 мес. с оговоренной прибылью	<b>Только</b> <b>«ПРЕМИУМ»</b>
<b><u>Эксперт</u></b>	<b>65%</b> <i>При условии выполнения месячного плана</i>	15 сделок Аттестация ≥ 9 в	<b>«ПРЕМИУМ» +</b> <b>«СТАНДАРТ»</b>
<b><u>Специалист</u></b>	<b>55%</b> <i>При условии выполнения месячного плана</i>	15 сделок Аттестация ≥ 8 в	<b>«ПРЕМИУМ» +</b> <b>«СТАНДАРТ»</b>
<b><u>Консультант</u></b> Возможна помощь тренера	<b>45%</b> <i>При условии выполнения месячного плана</i> Соотношение комиссионных при помощи тренера 40% / 5%	10 сделок Аттестация ≥ 7 в	<b>«СТАНДАРТ» +</b> <b>«ПРЕМИУМ» с</b> <b>ТРЕНЕРОМ</b>
<b><u>Агент 2</u></b> <b><u>уровня</u></b> (Только в связке с тренером)	<b>35%</b> <i>При условии выполнения месячного плана</i> <b>Тренер – (10%)</b>	7 сделок Аттестация ≥ 6 в	<b>«ЭКОНОМ» +</b> <b>«СТАНДАРТ» с</b> <b>ТРЕНЕРОМ</b>
<b><u>Стажер и</u></b> <b><u>Агент 1</u></b> <b><u>уровня</u></b> (Только в связке с тренером)	<b>120Е+25%</b> <i>При условии выполнения месячного плана</i> <b>Тренер – (20%)</b>	3 сделки Аттестация ≥ 5 в	<b>«ЭКОНОМ» +</b> <b>«СТАНДАРТ» с</b> <b>ТРЕНЕРОМ</b>

# ИДЕЯ СОЗДАНИЯ

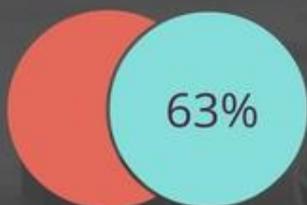
- Контролировать ежедневные процессы всех сотрудников
- Мотивировать сотрудников совершать то, что раньше было недоступно
- Отказаться от традиционной системы, чтобы у сотрудников не было стимула уходить
- Создать организационную структуру с исполнительской дисциплиной каждого сотрудника
- Для удобства планирования прибыли каждого сотрудника и компании

# ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

- ✓ Удобно планировать результативные и рутинные действия;
- ✓ Это наглядная мотивационная доска для каждого сотрудника и компании в целом;
- ✓ Это удобный калькулятор зарплат;
- ✓ Это журнал отчетов на каждый день;
- ✓ Планирование прибыли компании и прибыли каждого сотрудника.

# ФИН.МОТИВАЦИЯ

STATISTICS



система и контроль

на 63%  
упорядочились  
действия  
сотрудников



прибыль

на 32%  
увеличилась  
валовая прибыль  
компании



выгоды

с помощью  
калькулятора -  
журнала отчетов на  
75% сократились  
временные затраты  
руководителя  
компании



мотивация  
сотрудников

все сотрудники  
отмечают  
преимущества  
данной системы (по  
тестированию за 6  
месяцев)

ВСЕ ДЕЙСТВИЯ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ В ОДНОМ ИНСТРУМЕНТЕ

# Рабочий лист агента

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
2	Месяц	Звонки		Лиды в CRM		Наклейки		Раскидки		Эксклюзия		Объекты		Презентации		Договоры (План)			Договоры (Факт)			Аренда	Дополнительно			
3	Имя	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	Кол.	Тип	€	Кол.	Тип	€	€				
4	День 1	5	2	2	2					1	0	0	0	0	0											
5	День 2	5	6	3	3					0	1	1	1	1	1											
6	День 3	0	2	2	2					0	1	0	1	1	2											
7	День 4	4	3	4	5					0	0	2	1	0	1											
8	День 5	0	4	2	1					1	0	1	1	0	0											
9	День 6	6	2	5	0					0	0	1	0	0	0											
10	День 7	0	2	1	0					0	0	1	0	1	0				1	К	2800					
11	Итого недели	20	21	10	13		0		0	2	2	10	4	1	4											
12	День 8	5	5	2	2					0	1	1	1	0	0											
13	День 9	5	4	0	1					0	0	0	0	0	0											
14	День 10	4	2	2	2					0	0	1	0	1	1											
15	День 11	2	1	1	1					1	1	2	0	0	0											
16	День 12	0	1	1	2					0	0	1	1	0	1											
17	День 13	0	0	2	3					0	0	0	1	2	1								1019			
18	День 14	0	0	0	0					0	0	0	1	0	1											
19	Итого недели	25	13	10	11	2500	2500		0	2	2	10	4	2	4											
20	День 15	5	2	2	2					0	0	0	0	0	0											
21	День 16	5	4	2	1					1	0	0	0	0	0											
22	День 17	5	2	2	0					0	0	1	1	1	1		2	К	3500				2000			
23	День 18	5	5	5	3					0	0	0	1	1	1											
24	День 19	0	0	4	2					0	0	2	1	2	1											
25	День 20	4	4	2	0					0	0	1	0	0	0											
26	День 21	0	0	5	5					0	0	1	1	0	1											
27	Итого недели	25	17	20	13		0		12000	2	0	5	4	4	4											
28	День 22	5	1	2	2					0	0	1	1	2	2											
29	День 23	5	5	4	2					0	0	0	0	2	1											
30	День 24	4	2	5	1					0	0	0	1	1	1											
31	День 25	0	0	2	0					1	0	0	0	0	0											
32	День 26	2	1	1	0					0	1	1	0	0	1											
33	День 27	3	3	1	0					0	0	1	0	1	1											
34	День 28	0	0	2	3					0	0	1	1	0	0											Блог
35	Итого недели	25	12	10	8		0		0	1	5	3	4	6												
36	День 29	5	10	1	1					1	0	0	0	0	0											
37	День 30	5	5	2	0					0	0	0	0	0	1											
38	День 31	5	6	2	0					0	0	2	1	1	0									1500		
39	Итого месяца	100	84	50	46	2500	2500	#####	12000	6	5	30	25	10	28	2	К	4468				4519	0			
40	Коэффициент			0,9		1		1		1,1																
41	Итого %			82,8		100		120		91,7																
42	Выполненная норма Действ.			98,6	%																					
43	Выполненная норма ВВП			101	%																					
44																										
45	Процент			60	%																					
46	Фиксированная ставка			0	Евро																					
47	Плюсы			0	Евро			Плюсы ВВП		50	Евро															
48	Минусы			-4	%			Минусы ВВП		0	%															
49	Ученик 1	Сотрудник 11	25	0	Ученик 2	Сотрудник 12	25	675	Ученик 3	Сотрудник 13	35	#####	Ученик 4	0	0											
50	Тренерский процент		20	%	Тренерский процент		20	%	Тренерский процент		10	%	Тренерский процент		20	%										
51	Тренерские		0	Евро	Тренерские		135	Евро	Тренерские		133	Евро	Тренерские		0	Евро										
52	Аренда		0	Евро																						
53	Зарплата		2711	Евро																						
54	Конечные минусы		-108	Евро																						
55	Дополнительные бонусы		10	Евро																						
56	Дополнительные минусы		50	Евро																						
57	Итоговая Зарплата		#####	Евро																						
58	Аванс		1528	Евро																						
59	Конечная Зарплата		#####	Евро																						

Таблица минусов	Таблица плюсов	Таблица минусов ВВП
80-100%	-4 %	100-120% 50 Euro 80-100% -3 %
60-80%	-8 %	120-140% 100 Euro 60-80% -6 %
40-60%	-12 %	140-160% 150 Euro 40-60% -9 %
0-40%	-16 %	160+% 200 Euro 0-40% -12 %

Плюсы ВВП	50	Евро
Минусы ВВП	0	%

# Как рассчитывается заработная плата

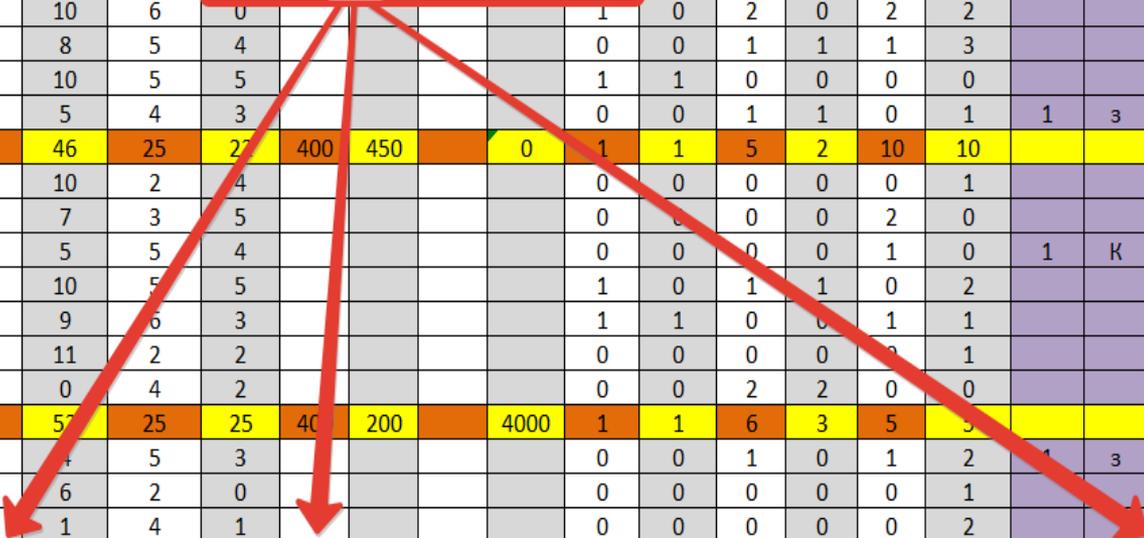
**Зарботная плата стажера** состоит из двух частей: оплата за выполнение плана по действиям – 120 Е и оплата за выполнение плана по валовой выручке - 25%.

При этом, по каждому действию считается коэффициент выполнения (КВ), который равен факт/план, а так же каждому действию присвоен коэффициент значимости - (КВ знач).

Зарплата начисляется в конце месяца по факту выполненных действий, количество которых заносится в таблицу. Затем высчитывается среднее арифметическое из КВ знач. по каждому действию.

Месяц	Звонки		Лиды в CRM		Наклейки		Раскидки		Эксклюзив		Объекты		Презентации		Договора (План)			Договора (Факт)			
<b>Итог недели</b>	45	53	25	25	1200	0	4000	0	2	3	5	5	5	10							
День 8	10	2	3	5					0	1	1	0	0	0							
День 9	15	15	2	4					0	0	2	2	0	1							
День 10	20	22	1	1					1	1	0	0	0	1							
День 11	10	12	5						0	0	0	0	0	0	1	К	2500				
День 12	1	1	2						0	1	1	0	0								2500
День 13	-	2	5						0	0	0	1	1								
День 14	-	1	3						0	2	2	1	0								
<b>Итог недели</b>	45	55	25						2	4	5	5	3								
День 15	1	2	4						0	0	0	0	0								
День 16	2	5	3						0	0	0	2	1	1	А						
День 17	5	6	5						0	0	0	3	3								
День 18	7	10	6	0					1	0	2	0	2	2							
День 19	12	8	5	4					0	0	1	1	1	3							
День 20	10	10	5	5					1	1	0	0	0	0							
День 21	5	5	4	3					0	0	1	1	0	1	1	з					
<b>Итог недели</b>	45	46	25	27	400	450	0		1	1	5	2	10	10							
День 22	10	10	2	4					0	0	0	0	0	1							
День 23	12	7	3	5					0	0	0	0	2	0							
День 24	12	5	5	4					0	0	0	0	1	0	1	К	2000				
День 25	10	10	5	5					1	0	1	1	0	2							
День 26	8	9	6	3					1	1	0	0	1	1							2000
День 27	10	11	2	2					0	0	0	0	0	1							
День 28	2	0	4	2					0	0	2	2	0	0							
<b>Итог недели</b>	45	57	25	25	400	200	4000		1	1	6	3	5	5							
День 29	2	4	5	3					0	0	1	0	1	2	1	з					
День 30	5	6	2	0					0	0	0	0	0	1							
День 31	5	1	4	1					0	0	0	0	0	2							
<b>Итог месяца</b>	190	217	100	99	2500	2150	8000	8000	6	7	20	22	25	40	4	А,К	4650				4500

план по валовой  
прибыли и план по  
действиям  
устанавливает  
руководитель



A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W
Месяц	Звонки		Лиды в CRM		Наклейки		Раскидки		Эксклюзив		Объекты		Презентации		Договора (План)			Договора (Факт)			Аренда	
Имя	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	Кол.	Тип	€	Кол.	Тип	€	€	
День 1	10	12	3	4					1	0	2	0	2	2								
День 2	8	5	5	2					1	0	2	1	0	0								
День 3	12	10	1	4					1	0	2	1	1	0								
День 4	10	15	5	7					1	2	1	0	0	1								
День 5	5	5	5	4					0	0	1	0	0	2								
День 6	3	1	3	3					0	0	1	0	0	0								
День 7	5	5	2	1						1	3	3	2	5								
Итого недели	45	53	25	25	1200	0	4000	0	2	3	5	5	5	10								
День 8	10	2	3	5					0	1	1	0	0	0								
День 9	15	15									2	2	0	1								
День 10	20	22									0	0	0	1								
День 11	10	12									0	0	0	0	1	K	2500					
День 12	1	1									1	1	0	0							2500	
День 13	-	2									0	0	1	1								
День 14	-	1									2	2	1	0								
Итого недели	45	55									4	5	5	3								
День 15	1	2	4	3					0	0	0	0	0	0								
День 16	2	5	3	3					0	0	0	0	2	1	1	A						500
День 17	5	6	5	4					0	0	0	0	3	3								
День 18	7	10	6	0					1	0	2	0	2	2								
День 19	12	8	5	4					0	0	1	1	1	3								
День 20	10	10	5	5					1	1	0	0	0	0								
День 21	5	5	4	3					0	0	1	1	0	1	1	з						
Итого недели	45	46	25	22	400	450	0	1	1	5	2	10	10									
День 22	10	10	2	4					0	0	0	0	0	1								
День 23	12	7	3	5					0	0	0	0	2	0								
День 24	12	5	5	4					0	0	0	0	1	0	1	K	2000					

Сотрудник отправляет отчет за прошедший день



Месяц	Звонки		Лиды в CRM		Наклейки		Раскидки		Эксклюзив		Объекты		Презентации		Договора (План)		Договора (Факт)		Аренда		
Итог недели	45	46	25	22	400	450	0	0	1	1	5	2	10	10							
День 22	10	10	2	4					0	0	0	0	0	1							
День 23	12	7	3	5					0	0	0	0	2	0							
День 24	12	5	5	4					0	0	0	0	1	0	1	К	2000	1	К		
День 25	10	10	5	5					1	0	1	1	0	2							
День 26	8	9	6	3					1	1	0	0	1	1						2000	
День 27	10	11	2	2					0	0	0	0	0	1							
День 28	2	0	4	2					0	0	2	2	0	0							
Итог недели	45	52	25	25	400	200	4000		1	1	6	3	5	5							
День 29	2	4	5	3					0	0	1	0	1	2	1	3					
День 30	5	6	2	0					0	0	0	0	0	1							
День 31	5	1	4	1					0	0	0	0	0	2							
Итог месяца	190	217	100	99	2500	2150	8000	8000	6	7	20	22	25	40	4	А,К	4650		4500	500	

Коэффициент	0,9	1	1	1,1
Итог %	89,1	86	100	118,3
Выполненная норма Дейст.	100,86 %			
Выполненная норма ВВП	107,53 %			

Таблица минусов		Таблица плюсов		Таблица минусов ВВП	
80-100%	-4 %	100-120%	50 Euro	80-100%	-3 %
60-80%	-8 %	120-140%	100 Euro	60-80%	-6 %
40-60%	-12 %	140-160%	150 Euro	40-60%	-9 %
0-40%	-16 %	160+%	200 Euro	0-40%	-12 %

Процент	65 %													
Фиксированная ставка	0 Euro													
Плюсы	50 Euro													
Минусы	0 %													
Плюсы ВВП	50 Euro													
Минусы ВВП	0 %													
Ученик 1	Сотрудник 6	25	0	Ученик 2	Сотрудник 7	25	1700	Ученик 3	Сотрудник 8	35	2300	Ученик 4	0	0
Тренерский процент	20 %	Тренерский процент	20 %	Тренерский процент	10 %	Тренерский процент	20 %							
Тренерские	0 Euro	Тренерские												
Аренда	250 Euro													
Зарплата	3175 Euro													
Конечные минусы	0 Euro													
Дополнительные бонусы	10 Euro													
Дополнительные минусы	30 Euro													
Итоговая Зарплата	4025,0 Euro													
Аванс	0 Euro													
Конечная Зарплата	4025,0 Euro													

Ключевые результативные действия – у каждого определенный коэффициент значимости

ШТРАФ 20 EUR - НЕ ОТСЛАНЫ ОТЧЕТЫ СОБСТВЕННИКАМ  
 ШТРАФ 10 EUR - ХАЛТАНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ ДЕЖУРНОГО ТРЕНЕРА





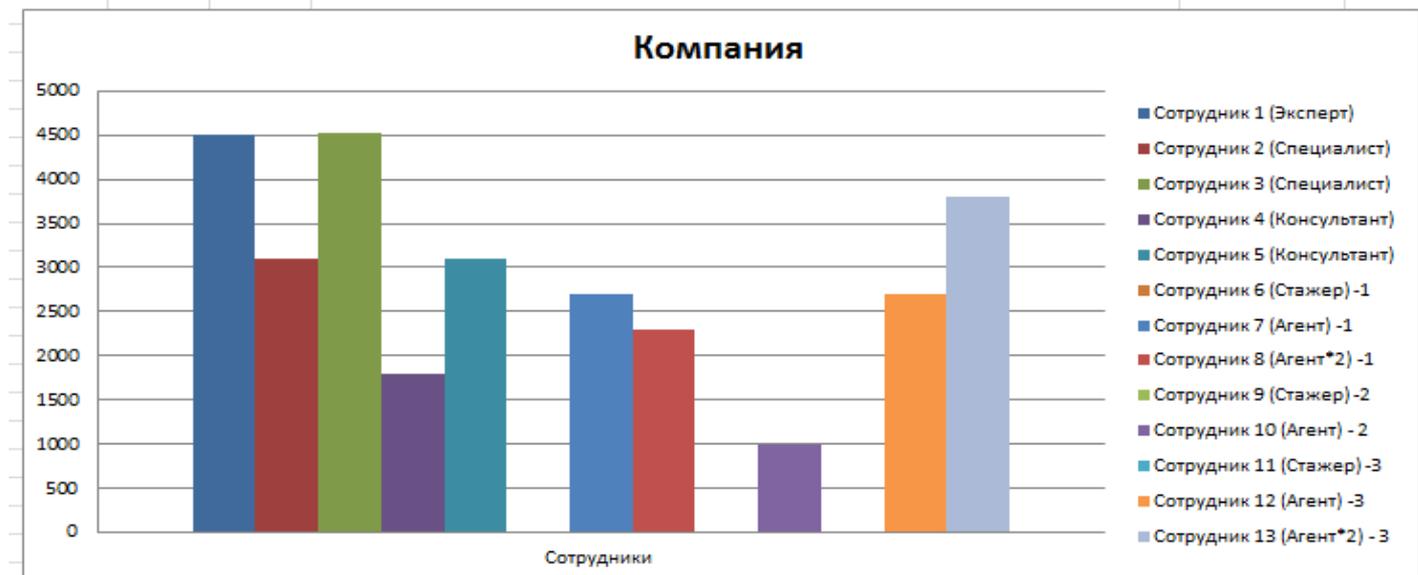
## Контроль выполнения плана продаж Бонусы и штрафы

<b>Бонус по ВВП</b>	Нет	<b>Минусы прошед. Мес.</b>	Euro	<b>Поступления на счет аг.</b>	Euro
Ученик 2	25 0	Ученик 3	35 0	Ученик 4	0 0
<b>Тренерский процент</b>	20 %	<b>Тренерский процент</b>	10 %	<b>Тренерский процент</b>	20 %
<b>Тренерские</b>	0 Euro	<b>Тренерские</b>	0 Euro	<b>Тренерские</b>	0 Euro
<b>Налоги, если были поступления агенту на счет</b> Euro					
1% Нормы по действиям: +- 0.4% Минусы/Плюсы зарплаты (Мах: +- 20%)					
Минимальный процент - 20%   Максимальный процент - 70%					
Сделка с объектом от администратора рассчитывается от 90%					
Ежемесячный бонус по ВВП: >150% выполненной нормы по ВВП = Davanu Serviss karte					
Соревнование 6 месяцев - средний чек ВАЛа>110% = ПУТЕШЕСТВИЕ					
Дополнительный блог на nib.lv - бонус 10 Евро					
Видео отзыв - бонус 20 Е					
Отсутствие блога ежемесячно -10Е (регулярно - 30Е)					
Отсутствие отчетов еженедельно (по эксклюзивам) - 10Евро (регулярно - 50Евро)					
Дисциплинарные нарушения - штрафы, согласно кодексу. Минусы прошлого месяца.					
Если данные CRM не совпадают с отчетом, то в фактические показатели заносится в CRM					
Три месяца невыполнение норм ВАЛа на 50% - градация тарифа на 5% (условия возврата - 5 сделок)					

## Прибыль компании рассчитывается автоматически

Оборот компании	30619	Euro
Дополнительная прибыль компании	420	Euro
Расходы Компании	15818,344	Euro
Бухгалтерия	42	Euro
Аренда офисов	420	Euro
Провайдер	27	Euro
Маркетолог	420	Euro
Связь	20	Euro
SMS рассылка	10	Euro
Google Adwords	100	Euro
Yandex.Direct	60	Euro
Соц. Сети	60	Euro
Транспортные расходы	280	Euro
Зарплаты сотрудников	13728,344	Euro
Экспорт City24	260	Euro
Экспорт Domimaps	22	Euro
Дополнительные затраты компании	369	Euro
<b>Прибыль компании</b>	<b>14800,656</b>	Euro

### Результаты Компании/Сотрудников



# СПАСИБО!

Если заинтересовал данный инструмент,  
контактируйте со мной удобным Вам способом:

+371 29550524 (viber, whatsapp)

skype: vipdom.lv

nelli@vipdom.lv

www.vipdom.lv

www.nib.lv

#vipdomrealestate

@NelliOse

