※提藉口前先動腦，動腦前先行動，只有付諸行動的人，成功才會隨之而來－John.F.K.  
※執行力的落實就是績效的展現。

最後修改日：106年12月28日

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 執行長 | 部門主管 | 修改人 |
| Com |  | Com |

本公司最新版本業務制度請下載 https://n9s.com/a

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 一﹑業績認列及獎金計算說明- 電子商務事業部 |
| A. 業績認列說明：   |  |  | | --- | --- | | 項目 | 電子商務事業部 | | 共同項目 | 1. 業績及獎金計算之認列一律以收款業績之未稅金額計。 2. 客戶同筆訂單以分期付款方式繳交(例：月繳、季繳或預付   訂金及尾款)，公司未能於當月全數收回貨款時，則以客戶  已付款之金額認列業績。   1. 客戶成交用支票一次性付款，可認列收款業績。 2. 各項產品業績認列，皆以客戶入帳日為主 | | KPI業績  認列規定 | 1.每月業務銷售業績目標40萬元。  2.銷售商品:公司全商品。  3.新人試用期間業績目標採用漸進式，目標如下。   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **任職期間** | **業績達成目標%** | **400,000 / 月** | | **任職30天** | **30%** | **120,000** | | **任職60天** | **50%** | **200,000** | | **任職90天** | **80%** | **320,000** | | **正式** | **100%** | **400,000** |   4. 試用期轉正職，需達試用期三個月業績加總的平均80%，則次月底薪調整為正職薪資。  5.任職滿六個月後，若未達業績目標80%連續三個月取消業績獎金補貼1萬元直到業績達成80%為止恢復補貼，或績效考核不佳，則視為未通過試用期，期間雙方同意彼此均可隨時終止任職，且視同自願離職。 | | 獎金計算  認列規定 | 1. 銷售架站及31APP商品獎金發放需於客戶網站驗收完畢。業務同仁先領收款金額50%獎金，其餘需客戶驗收網站完畢無誤，且啟用信開通，始可領取其他尾款業務獎金。  2. 每月收款業績需達81%以上，始得領取獎金。  3. 銷售部門專屬商品，且總收款達成率為81%以上，可領取相對  應之獎金%。 | |

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 一﹑業績認列及獎金計算說明- 電子商務事業部 |
| B. 獎金計算說明：   1. 業務主管及資訊服務規劃師獎金：   1-1 新開發客戶業績獎金計算之認列：  以電子商務事業部販售之所有商品  1-2 代理主管代理期間達成業績目標可領取部門主管團隊業績達成獎金。  1-3 電子商務事業部資訊服務規劃師個績目標， 業績目標40萬元未稅。   * 1. 客製化報價需維持公司毛利40%以上，套版報價需維持公司毛利50%以上   可以全額認列收款。  未達公司規範毛利標準以上者，獎金將折半計算  1-5 新人獎金:新進同仁(任職在三個月內)獎金為成交金額之5%!   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 項  目 | 業績目標達成率 | 業務同仁  獎金比例 | 部門主管團隊  業績達成獎金 | | 月  業  績 | 80%以下 | 不發放 | 不發放 | | 81%－99% | 發放個人當月業績5%做為獎金。 | 發放部門當月業績2%做為獎金。 | | 100%－129% | 發放個人當月業績10%做為獎金。 | 發放部門當月業績3%做為獎金。 | | 130%－169% | 發放個人當月業績12%做為獎金。 | 發放部門當月業績4%做為獎金。 | | 170%－199% | 發放個人當月業績13%做為獎金。 | 發放部門當月業績5%做為獎金。 | | 200%（含）以上 | 發放個人當月業績15%做為獎金。 | 發放部門當月業績6%做為獎金。 |   1-6獎金申請流程： 每月目標業績獎金：於每月最後一日將業績明細總表統整給業務主管統計結算。隔月5日前繳交給會計，15日發放。 額外獎金（不認列每月業績）：依當月公告規定申請額外獎金，於每月最後一日將業績明細總表統整給業務主管統計結算。隔月5日前繳交給會計，15日發放。  1-7獎金疑議處理：在獎金計算如有爭議或認知不同以執行長主觀之認定裁示為主。  本公司最新版本業務制度請下載 https://n9s.com/a |

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 二﹑業績認列及獎金計算說明- 雲端服務事業部 |
| A. 業績認列說明：   |  |  | | --- | --- | | 項目 | 雲端服務事業部 | | 共同項目 | 1. 業績及獎金計算之認列一律以收款業績之未稅金額計。 2. 客戶同筆訂單以分期付款方式繳交(例：月繳、季繳或預付   訂金及尾款)，公司未能於當月全數收回貨款時，則以客戶  已付款之金額認列業績。   1. 客戶成交用支票一次性付款，可認列收款業績。 2. 各項產品業績認列，皆以客戶繳款的入帳日為主 | | KPI業績  認列規定 | 1. 以雲端服務事業部販售之所有商品，含新單（含超流）、   續約、加購（含專屬主機）及電子報等，已收款之未稅金額  全額認列。 | | 獎金計算  認列規定 | 1. 每月收款業績需達90%以上，始得領取獎金。 2. 銷售部門專屬商品，且總收款達成率為89%以上，可領取相對應之獎金%。 3. 銷售非部門商品，認列的收款業績需先乘以相關部門商品系數   ，再乘以獎金系數10%。  商用軟體部門商品系數 : 30% (不認列毛利在30%以下的商品)  電子商務部門商品系數 : 50%   1. 未依規定完成銷售服務獎金認列參照第十章節。 | |

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 二﹑業績認列及獎金計算說明- 雲端服務事業部 |
| B. 獎金計算說明：  1. 新訂單獎金：   * 1. 新開發客戶及加購業績認列，以雲端服務事業部販售之所有商品，含新單   （超流）及加購（含專屬主機）、主機代管等，已收款之未稅金額全額認列。   * 1. 搭配公司優惠促銷活動銷售之商品，認列業績需扣除輔銷商品成本金額。   EX:買一年送一年、手機搭贈活動、回饋金。  1-3 新訂單若為經銷商推薦，需以扣除佣金後之金額計算獎金。  1-4 促銷或銷售激勵方案，依當期專案另設獎金，但同筆訂單不與上述獎金重複。  1-5 客服專員個績，每人每月25萬元（未稅）。任職五個月內依照階段性目標。  1-6 每月虛擬主機新成交客戶數達15家～20家(含)，另頒發獎金300元/每家  每月虛擬主機新成交客戶數達20家以上，另頒發獎金500元/每家  EX: 新成交客戶數達20家 獎金300\*20=6,000  新成交客戶數達24家 獎金500\*24=12,000  1-6 配合2016/06獎金%提升，6月起個人業績認列標準為以下計算方式(未稅)。  (每月業績+上月業績)/2個月。雙月平均業績需達獎金級距標準，始得發放獎金。   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 項目 | 業績目標達成率 | 個員獎金比例 | 新單團隊組長  業績達成獎金 | | 月  業  績 | 80%以下 | 不發放 | 不發放 | | 81%－90% | 發放個人當月業績2%  做為獎金。 | 發放部門當月業績0.5%  做為獎金。 | | 91%－100% | 發放個人當月業績  原4%調整為10%做為獎金。 | 發放部門當月業績2%  做為獎金。 | | 101%－150% | 發放個人當月業績  原5%調整為12%做為獎金。 | 發放部門當月業績3%  做為獎金。 | | 151%（含）以上 | 發放個人當月業績  原6%調整為14%做為獎金。 | 發放部門當月業績4%  做為獎金。 | |

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 二﹑業績認列及獎金計算說明- 雲端服務事業部 |
| 2. 續約獎金：  2-1 續約獎金計算之認列，以雲端服務事業部當月應續約金額**300萬**，完成續約及  收款之未稅金額全額認列。  2-2 雲端服務事業部，當月應續約客戶續約率未達79%，主管當月獎金  (團績+個績獎金)為9折。  2-3 軟體續約:   1. 每月目標40萬，老客戶商品加購、教育訓練服務、資訊鐵衛服務   也可認列續約業績。   1. 當月收款業績達到獎金發放級距，則獎金計算為當月收款認列業績   X 30% X獎金%。(EX:42萬X 30% X3% = 3,780元)   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 項目 | 業績目標  達成率 | 個員獎金比例發放個人當月業績 | 軟體續約 | 續約組組長  發放部門當月業績 | | 月業績 | 80%以下 | 不發放 | 不發放 | 不發放 | | 81%－90% | 0.5% | 1% | 0.25% | | 91%－100% | 1% | 2% | 0.5% | | 101%－150% | 1.5% | 3% | 0.75% | | 151%(含以上) | 2% | 4% | 1% | |

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 二﹑業績認列及獎金計算說明- 雲端服務事業部 |
| 2-4. 續約加購:   1. 業績目標:收款未稅25萬  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 項目 | 業績目標達成率 | 個員獎金比例 | 新單團隊組長  業績達成獎金 | | 月  業  績 | 80%以下 | 不發放 | 不發放 | | 81%－90% | 發放個人當月業績  6%做為獎金。 | 發放部門當月業績0.5%  做為獎金。 | | 91%－100% | 發放個人當月業績  10%做為獎金。 | 發放部門當月業績2%  做為獎金。 | | 101%－150% | 發放個人當月業績  12%做為獎金。 | 發放部門當月業績3%  做為獎金。 | | 151%（含）以上 | 發放個人當月業績  15%做為獎金。 | 發放部門當月業績4%  做為獎金。 | |

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 二﹑業績認列及獎金計算說明- 雲端服務事業部 |
| 3. 電話行銷人員  月獎金：   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 舊客戶開發  加購新產品 | 電話行銷人員 | | | | 準則(低) | 準則(高) | 獎金 | | 月獎金(月計) | NT $1 | NT$299999 | 10% | | N $30,000 | ↑ | 10%+獎金NT$5,000 |   註：上述之電話行銷人員，其底薪核定標準為新台幣2萬元，上述獎金核發標準，  須依照業務制度規定核發。若為公司內部調任為電話行銷人員，在底薪維持不調  整下，獎金核算方式如下：   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 舊客戶開發  加購新產品 | 電話行銷人員 | | | | 準則(低) | 準則(高) | 獎金 | | 月獎金(月計) | NT$0 | NT $2,999 | 1% | | NT $30,000 | NT $99,999 | 3% | | NT $100,000 | NT $199,999 | 5% | | NT $20,000 | NT $9,999 | 7% | | N$300,000 | ↑ | 10% |   1) 發放對象為正職之電話行銷人員。  2) 電話行銷人員之月獎金計算，以舊客戶聯繫開發加購新訂單為業績來源，其中，  專屬主機、主機代管之業績計算方式，依「業績認列說明」計算業績，搜尋行銷  依前述「業績認列說明」計算業績。  範例一：A電話行銷人員(底薪2萬元者)8月份業績為8萬元，依級距為10%獎金，  則獎金為7,619元之月獎金，其計算方式為8萬/1.05x0.1。  範例二：A電話行銷人員(底薪2萬元者)8月份業績為30萬元，依級距為10%  獎金外加NT$5,000，則獎金為33,571元之月獎金，其計算方式為  30萬/1.05x0.1+5000。  範例三：B電話行銷人員(底薪非2萬元者) 8月份業績為8萬元，依級距為3%  獎金，則獎金為2,286元之月獎金，其計算方式為8萬/1.05x0.03。  範例四：B電話行銷人員(底薪非2萬元者)8月份業績為30萬元，依級距為10%  獎金，則獎金為28,571元之月獎金，其計算方式為30萬/1.05x0.1。  註：除以1.05為扣除營業稅後之金額。 |

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 二﹑業績認列及獎金計算說明- 雲端服務事業部 |
| 4. **部門**主管獎金：  2-1 **部門**獎金計算之認列，以雲端服務事業部當月團隊總金額，包含新單及續約  收款之未稅金額全額認列。  2-2 雲端服務事業部，當月應續約客戶續約率未達79%，主管當月獎金  (團績+個績獎金)為9折。     |  |  |  | | --- | --- | --- | | 項目 | 業績目標達成率 | **部門主管**  業績達成獎金 | | 月業績 | 80%以下 | 不發放 | | 81%-90% | 發放部門當月業績2%做為獎金。 | | 91%-100% | 發放部門當月業績3%做為獎金。 | | 100%-150% | 發放部門當月業績5%做為獎金。 | |  | **151%(含以上)** | 發放部門當月業績**6%**做為獎金。 | |

本公司最新版本業務制度請下載 <https://n9s.com/a>

戰國策集團業務制度及獎金計算辦法

|  |
| --- |
| 三﹑業績認列及獎金計算說明- LINE@粉絲機器人 |
| Ａ. **產品說明**：  1-1 戰國策與知識科技銷售策略合作之商品『Fansbee LINE@粉絲機器人』。  此為戰國策主推商品之一，為鼓勵全體同仁全力推動，故每銷售一套皆  可申請獎金。  1-2 單套獎金說明如下圖。     |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 機器人方案 | 含稅售價 | 未稅售價 | 獎金%數 | 業務銷售一套獎金 | | 白金版 | 252,000 | 240,000 | 4% | 9,600 | | 加值版 | 126,000 | 120,000 | 4% | 4,800 |   若銷售其他方案含稅售價不同時，皆以未稅金額4％為業務單套獎金。  1-3 為鼓勵業務同仁主力銷售，收款金額皆可認列當月業績，獎金申請依照1-2，  『Fansbee LINE@粉絲機器人』商品並不能再另外申請當月業績獎金。 |