

NUEVO SISTEMA DE INCENTIVOS

PRINCIPIO DE ACUERDO

Hemos llegado a un principio de acuerdo para tener un NUEVO SISTEMA DE INCENTIVOS.

Las bases del acuerdo, son:

■ **Budget:**

- ▶ Se establece un Objetivo por tienda comunicado de forma cuatrimestral.
- ▶ Habrá una "llave de paso" del 97% del Budget, para empezar a comisionar.
- ▶ La base será la venta del mismo mes del año anterior, con un incremento de una horquilla de entre el 5 al 15%, en función de las características de cada centro (tráfico, Tendencia de las ventas, ...).
- ▶ Una vez superada la llave de paso del objetivo de la tienda, se comisiona por la venta individual, según la función que tenga asignada y aplicando el siguiente cuadro:

Store Manager / ASM		Vendedor		Óptico / Audio	
Sales > 10% Target	1,00%	Sales > 10% Target	2,00%	Sales > 10% Target	1,90%
5% Target < Sales < 10% Target	0,80%	5% Target < Sales < 10% Target	1,55%	5% Target < Sales < 10% Target	1,45%
0% Target < Sales < 5% Target	0,60%	0% Target < Sales < 5% Target	1,15%	0% Target < Sales < 5% Target	1,05%
-3% < Sales < 0% Target	0,30%	-3% < Sales < 0% Target	0,50%	-3% < Sales < 0% Target	0,40%

- Los ópticos sumarán sus propias ventas más las ventas generadas por sus graduaciones.
- Quienes desempeñen funciones de taller percibirán la media de los incentivos de los vendedores de la tienda de ese mes y, si por su venta sus incentivos hubieran sido mayores, percibirán estos últimos.
- Los SM y ASM percibirán incentivos por el total de la venta de su tienda una vez superada la llave de acceso. Para los SM y ASM de Ópticas 2000 se les garantiza durante 2024 y 2025 que cobrarán como mínimo, lo mismo que 2023.

A los 2 años se volvería a revisar por si hay una desviación muy grande

■ **Compensación vacaciones:**

- ▶ Se abonará una prorrata de los 11 meses anteriores.
- ▶ Si existe convenio o acuerdo en un territorio sobre este concepto, se abonará la diferencia, si existe.

■ En situación de IT se va a estudiar un sistema de compensación.

En los próximos días revisaremos la redacción definitiva y, en su caso, firmaremos el acuerdo.

Este acuerdo es la muestra que, con planteamientos coherentes, que conocen la realidad de los centros y se plantean con firmeza, es posible convencer a las empresas de los beneficios mutuos.