

# 最新茶叶销售提成方案 销售提成方案(汇总5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 茶叶销售提成方案篇一

为了提升公司效益，制定销售提成方案如下。

强调以业绩为导向，按劳分配为原则，以销售业绩和能力拉升收入水平，充分调动销售积极性，创造更大的业绩。

本制度适用于所有列入计算提成产品，不属提成范围的产品公司另外制定奖励制度。

- 1、营销人员的薪资由底薪、提成构成。
- 2、发放月薪=底薪+提成。
- 3、销售人员的收入=基本工资+销售提成+差补+福利+各类奖金。

营销人员试用期工资统一为xxxx元，经过试用期考核进入正式工作期限，正式期限将以签订劳动合同之日的时间为准，试用期时间不累计到正式入职时间，签订劳动用工合同后由公司提供社会保险、住房公积金等福利，同时进行绩效工资考核。

助理的销售任务额为每月月初由销售经理公布，在试用期不设定销售任务，签订劳动合同后的正式期员工设定销售任务。

1、提成结算方式：在收回款项后及时结算，按照回款比例支付业务员提成。

2、提成考核：本销售提成制度以完成销售任务的比例设定销售提成固定金额。

方案1：销售提成=合同总价x1%（正常报价价格不能低于公司规定的销售底价，如因拓展业务需要降低利润，业务员须向部门领导和总经理报批，回款方式好的项目例如现款现货，公司应给予业务员相应的奖励）

方案2：销售提成=销售利润x20%（及公司规定销售底价之外多出部分则按净利润的20%追加提成）

为促进业务员新开客源，调动业务员积极性，对新签客户的业务员进行特别奖励（xx万元以内一次性奖励xxx元，xx万元到xx万元以内一次性奖励xxx元，xx万元以上一次性奖励xxxx元）。

为活跃业务员的竞争氛围，特别是提高业务员响应各种营销活动的积极性，创造冲锋陷阵式的战斗力，特设四种销售激励方法：

1、月销售冠军奖，每月从销售人员中评选出一名月销售冠军，给予xxx元奖励；

3、年度销售冠军奖，每年从销售人员中评选出一名年销售冠军，给予xxxx元奖励；

4、各种销售激励奖奖金统一在年底随最后一个月工资发放；

5、未完成月销售任务的业务员不参与评奖；

6、各种奖励中，若发现虚假情况，则给予相关人员被奖励金

额五倍的惩罚，从当月工资中扣除。

7、公司交于业务员的原固定客户，必须保持长期、稳定的合作，如因销售人员个人因素造成公司业务流失，甚至造成经济损失的，公司将根据情况予以处罚，并追究经济损失。

8、销售人员要货一般时间为一周，特殊情况报公司协调处理。

9、业务员出去跑业务一定要把公司利益摆在第一位，一切为公司利益服务，绝对不做有损公司利益或品牌形象的事情，要把客户当成我们的衣食父母，业务员是企业的生命，行业的风向标，宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来！

## 茶叶销售提成方案篇二

为了能更好的维护客户，做好餐饮销售，从而提高餐饮营业收入，增强盈利能力，达到全员营销的目的，特制定如下餐饮营销提成方案来提高销售人员的积极性：

2、宴会：桌数在三桌以上(含三桌)的宝宝宴、聚会、年会，提成比例为消费额的1%；

4、执行时间□20xx年第4季度(10月11月12月)

1、享有订餐协议折，订房协议价；

2、享有赠送菜品售价40元以内，每桌仅限1份；

3、享有宴请重要客户的权限，必须提前下申请单，逐级签字完毕后，方可执行。

## 茶叶销售提成方案篇三

强调以业绩为导向，按劳分配为原则，以销售业绩和能力拉

升收入水平，充分调动销售积极性，创造更大的业绩，业务员提成制度。

本制度适用于所有列入计算提成的产品，不属于提成范围的产品公司另外制定奖励制度。

1、业务员的薪资由底薪、提成构成；

2、发放月薪=底薪+提成

1、 业务员的底薪为1500元/月，公司不承担住宿伙食：

业务员的销售任务额为每月月初由销售管理人员公布，试用期业务员第一个月不设定销售任务，第二个月按正式员工的50%计算任务额。

1、 提成结算方式：隔月结算，货款未收回部分暂不结算，直至货款全部回收；

2、 提成考核：本销售提成制度以完成销售任务的比例设定销售提成百分比；

3、 提成计算办法：

销售提成=净销售额×销售提成百分比+高价销售提成

净销售额=货品总计金额-设计师费用-公司成本百分比

4、 销售提成比率：

提成等级

销售任务完成比例

销售提成百分比

## 第一级

100%以上

-

## 第二级

50%~99%

-

## 第三级

50%以下

-

5、 销售提成比率会根据本公司不同产品制定相应的提成政策（见附件）

7、 高价销售提成：为规范价格体系，维持销售秩序，避免业务员之间出现恶性竞争，如果业务员高于公司规定最低价范围销售产品的，高出部分的%将做为高价销售提成，管理制度《业务员提成制度》。

为活跃业务员的竞争氛围，特别是提高业务员响应各种营销活动的积极性，创造冲锋陷阵式的战斗力，特设四种销售激励方法：

2、 月销售冠军奖，每月从销售人员中评选出一名月销售冠军，给予\_元奖励；

3、 季度销售冠军奖，每季度从销售人员中评选出一名季度

销售冠军，给予\_元奖励；

4、 年度销售冠军奖，每年从销售人员中评选出一名年销售冠军，给予\_元奖励；

5、 各种销售激励奖奖金统一在年底随最后一个月工资发放；(如业务员未工作到年底奖金不予发放)

6、 未完成月销售任务的业务员不参与评奖；

7、 各种奖励中，若发现虚假情况，则给予相关人员被奖励金额五倍的惩罚，从当月工资中扣除。

本制度自20\_\_年\_月\_日起开始实施。

本制度最终解释权归公司董事会所有。

下列业务员提成政策，均为业务员自己带单所产生的业务提成额，店面自主客户均不算在下列提成政策之中：

二、窗帘提成比率如下：

1. 成交总金额 \_ 10% = 业务员实际提成金额(注：全款收讫)；

三、夏普电视提成比率如下：

1. 每台电视机提成按照电视机规格品类，

液晶电视为50—100(元)

液晶电视为100—200(元)

c.3d液晶电视为200—300(元)

## 茶叶销售提成方案篇四

我店从3月8日开业至今，为全面提高客房部的工作质量和效率，充分调动员工的工作积极性，激发员工工作热情，应上级要求草拟客房部绩效提成方案，市场调查表及方案如下：

### 1、客房服务员

工资构成：保底1800元+提成+夜班补贴，提成客房按不同房型进行核算（单位：元）（见附表2）

按以上金额进行如下提成测算：总开房数（房间总数\*30天\*入住率）\*单标间开房率\*1.5元/间+总开房数\*套房开房率\*3元/间+空房总数（房间总数\*30天-总开房数）\*0.5元/间=月提成总额。（见附表3）

### 2、客房中心文员

工资构成：保底20xx元+提成+夜班补贴，提成按入住总数计算，具体如下：总开房数（房间总数\*30天\*入住率）\*0.15元/间=月提成总额。（见附表4）

3pa部保洁员提成隶属后勤部门，由办公室研究决定。

服务员要负责楼层内大小事情，包括空房清理、布草清点交收、查报退房、加物递送、工作间整理、清理、对客服务、工程跟进；领班安排的每日计划卫生等工作。

（1）客房现有服务员6人，待离职2人。根据现有人员我部房间卫生按楼层进行分配，基本日工作量（20间/人/天）：退房10间+各楼层空房卫生。

（2）试用期员工不参与分配；

(3) 主管级（含）以上管理人员不参与部门提成，统一使用酒店管理人员绩效方案。

(1) 所有客房经检查，不符合质量标准的由管理人员开出返工单，该操作员工必须及时返工，并达到质量标准后予以计算。

(2) 客房卫生经检查有严重不合格项目的，则该房不计提成。

(1) 早班、夜班服务员每天按实际清扫情况填写《客房服务员工作报表》，下班时将当天报表上交给房务中心文员。

(2) 主管或经理根据《客房服务员工作报表》上记录的确认数量，填写《客房部每日计件统计表》，月底汇总各服务员计件数量和金额，并将《客房每日计件统计表》上交办公室审核。

1、楼层服务员要在当班时间内保质保量完成指定任务，做出的房间要符合管理人员的各项检查标准，超时完成的不计加班工资。同时每个服务员应绝对服从管理人员的工作分配，实事求是做好本职工作。

2、管理人员对员工当天工作的分派应公平、公正，充分考虑酒店利益，对员工工作绩效、提成的检查与汇报要真实、严格，严禁弄虚作假。

3、辞职的员工要在结算手续前由部门将该员工做房提成奖励遵照审批程序单独做表，计入该员工最后薪资。

4、客房部需认真准确统计员工实际做房数及工作计分，按时报送财务部。

5、财务部应认真核对每日计分统计数，把好员工工资审核关。



6、所有提成奖励在次月15日由部门负责人统一领取发放。

## 茶叶销售提成方案篇五

随着集团不断发展壮大，员工和驾考学员逐渐增多，商业氛围也不断聚集，为提升员餐工作人员服务水平及供应多样化、安全放心的饮食服务，确保餐厅规范化运营及管理。

经总裁办与食堂负责人研究，将员工餐厅售饭产生的营业利润按一定比例以提成的形式按月发放给餐厅员工，以增强员工的积极性达到员工和企业双赢的目的，特制定本方案。

陕西天恒比高投资有限公司员工餐厅

- 1、通过提成合理计酬。
- 2、通过提成激励，提高员工的主观能动性和服务质量；
- 3、提成与考核挂钩，通过评价员工的工作绩效、态度、能力和素质，帮助员工提升自身工作水平和综合素质水平，从而有效提升餐厅员工的整体绩效和服务质量。

- 1、以提高餐厅员工绩效为导向；
- 2、坚持餐厅经营中简捷、高效、物美、价廉的原则；
- 3、公平、公正、公开原则。

- 1、提成基数为当月员工餐厅获得毛利润的20%。

毛利润=总收入-成本(材料+人工工资+水费+电费+燃料费)

- 2、具体人员提成根据每月绩效分数由餐厅负责人进行考核确定。

3、当月提成由财务人员核算，餐厅负责人确认后随工资一起发放。