

# 案例

## 品牌4S店创利部门提成方案

一、销售部提成方案(任务量每减少一台递减月度总额的5%)

1. 销售顾问提成方案

(1) 售车提成: 月任务10台(其中直容量7台), 每台100元, 5台以下无提取(包含5台)。

(2) 装饰提成: 月任务10000元。

① 个人完成精品销售35001元以上按利润(税后)的20%进行提成。

② 个人完成精品销售20001~35000元按利润(税后)的15%进行提成。

③ 个人完成精品销售10001~20000元以内按利润(税后)的10%进行提成。

④ 10000元以下无提成。

(3) 保险提成: 月任务5台。

① 个人完成保险销售8台次以上按利润的20%进行提成。

② 个人完成保险销售6台次以上按利润的15%进行提成。

③ 个人完成保险销售5台次(含5台)以下无提成。

(4) 金卡提成: 每张提成50元。

(5) 验车提成: 根据实收款项予以提成。

(6) 总提成=(1)+(2)+(3)+(4)+(5)-(国产车任务量每减少一台递减月度总额的5%)  
-(进口车任务量每减少一台递减月度总额的10%)。

2. 销售前台提成方案

提成=销售顾问实发平均提成的5%+服务顾问实发平均提成的5%。

二、精品、VIP会所提成方案

1. 部门提成=部门利润\*7%

2. 部门内部分配

经理: 14%。

装饰主管: 13%。

精品促销员: 10%。

精品促销兼库管记账: 11%。

装施工甲: 14%。

乙: 20%(两人)。

丙: 4%。

客户接待加洗车工: 14%(7人)。

三、服务站提成方案

1. 机修车间提成方案

(1) 机修技师提成:

保养技师: 一个工时5元。

其他技师：一个工时9元。

(2) 车间主任提成：车间人均提成的50%。

(3) 技术总监提成：车间人均提成的25%。

(4) 质检提成：车间人均提成的60%。

(5) 技术攻关小组人员提成：车间人均提成的100%。

## 2. 钣喷车间提成方案

(1) 钣金工提成：一个工时6元(含管理费、公用料)。

(2) 喷漆工提成：一个系数80元(含辅料和管理费、公用料)。

## 3. 保险部提成方案

(1) 保险经理：部门人均提成的80%。

(2) 保险顾问：

① 完成任务：毛利 \* 2.5%；未完成任务：毛利 \* 2.5% \* 任务完成比例。

② 精品装饰提成(月任务5000元)：

A. 个人完成精品销售5001~10000元按利润(税后)的10%进行提成。

B. 个人完成精品销售10001元以上按利润(税后)的15%进行提成。

③ 金卡办理单卡提成50元。

④ 总提成 = ① + ② + ③。

(3) 内勤：人均提成的20%。

(4) 外勤：人均提成的50%。

## 4. 服务部提成方案

(1) 服务顾问提成：

① 完成任务：毛利 \* 1.5%；未完成任务：毛利 \* 1.5% \* 任务完成比例。

② 保险提成为续保车辆每台100元。

③ 精品装饰提成(月任务5000元)：

A. 个人完成精品销售5001~10000元按利润(税后)的10%进行提成。

B. 个人完成精品销售10001元以上按利润(税后)的15%进行提成。

④ 金卡办理单卡提成50元。

⑤ 总提成 = ① + ② + ③ + ④。

(2) 服务经理提成：

服务经理提成 = 服务顾问平均创利提成的80%。

(3) 服务顾问助理提成：

人均提成的10%~30%或者和服务顾问按比例分配。

## 5. 配件部提成方案

(1) 配件部门总提成 = (厂家配件创造毛利 \* 1.5% + 外采购配件毛利 \* 1.6%) \* 厂家任务采购完成率(厂家任务采购完成率100%以上按照100%计算)

(2) 部门内部分配：

计划员：30%。库管(2人)：各25%。库管学员：20%。

(3) 配件经理提成：部门人均提成的80%。

(4) 旧件管理员提成：修复件数量 \* 10 + 协助保险部案件数量 \* 20。

## 6. 大客户部提成方案

(1) 大客户部提成方案：

① 精品提利润(税后)的 10%。

② 保险提利润的 20%或单车 100 元。

③ 维修营业收入提成：

A. 新开拓客户(按签订合同日期半年内为新客户)提成：按照毛利的 10%。

B. 老客户提成：按照毛利的 5%。

④ 总提成 = ① + ② + ③。

⑤ 大客户顾问按照个人业绩比例对部门提成进行分配。

(2) 大客户部经理提成方案：

大客户部经理提成 = 部门平均提成的 80%。