

# Схема финансовой мотивации генерального директора

## Вариант 1

### ГОД

#### **1. Амбициозный план с большим результатом по финансовым показателям**

*(Например удвоение оборота или удвоение прибыли)  
или удвоение числа филиалов или удвоение дохода на  
одного сотрудника)*

**по созданию структуры  
например создан и работает отдел продаж выполняющий  
план или все сотрудники переведены на KPI и это привело  
к увеличению прибыли.**

**План сложно выполнимый, близкий к невозможному.  
Большая премия — например 1 млн рублей.**

#### **2. Выполнение всех стандартных планов в течение года Премия в размере 2-3 ежемесячных доходов**

### КВАРТАЛ

**Рост общих показателей эффективности выше средних**

### ROI

**Прибыль на сотрудника  
Темпы роста активов.**

**Премия в виде процента с прибыли или оборота или дохода**

## **МЕСЯЦ**

- 1. Выполнение плана по финансовым показателям  
по обороту  
по прибыли  
в абсолютном числе или по темам роста**

**% от этих показателей.**

**Или оклад + %**

- 2. Соблюдение процесса  
отсутствие претензий к сотрудникам конфликтов не  
решенных проблем. Отсутствие нарушений  
должностных инструкций.**

**Оклад**

- 3. Выполнение плана по структурным изменениям.  
(Например: Описание процессов, найм персонала  
запуск проектов или структурных подразделений,  
оптимизация структуры результативное внедрение  
технологий )**

**Плановая премия**

***Пороговый фикс завязанный на оборот или прибыль.***

**+ Премия — за хорошую работу от собственника.**