

## WeM 系統

### 佣金

#### 佣金計算原則

先設定好計算公式，  
開單或完工後即可查看實時結果。

無需人手計算，  
提高員工士氣，  
跑數更有目標。

佣金報告當然可以即時在系統上查看，  
列印打印或匯出 Excel。

佣金及工錢還可與 WeM 計糧系統作整合。

## 佣金計算公式因素

### (一) 銷售額分享

📖 一張發票、一次性付款、一名員工負責當然容易計算，但涉及一張發票、多項銷售項目、多次性付款、多個付款方法，多名員工以不同的比重來負責就……………需要 B2B 啦。

#### 📖 B2B 容許

每一銷售項目可多個員工以不同的比重來分享銷售額，  
總比重可以強制必須是 100% 或 不強制 或 每個員工都是 100%。

再者，每一銷售項目還可由四個不同銷售員組別的員工來分享銷售額，例如顧問、美容師、經理、顧客服務...等等。

每個組別更可容許多個員工。

舉例來說一張發票、兩項銷售項目可容許第一項銷售項目由五位顧問、四位美容師、三位經理及兩位顧客服務分享，第二項銷售項目另外由五位顧問、四位美容師、三位經理及兩位顧客服務分享。

📖 由於佣金多以實收金額計算，所以牽涉銷售額應屬於開原發票員工還是開收款發票員工呢？

☰ B2B 容許

在實收金額計算佣金的設定下，佣金給開原發票員工 或 佣金給開收款發票員工。

退貨換貨及護理替換可以分開設定。

📖 退貨換貨 或 護理替換 發票會牽涉扣除一些金額，這些扣除金額應扣除原發票員工還是新開發票員工呢？

☰ B2B 容許

佣金扣除金額扣除原發票員工 或 新開發票員工。

銷售員計算	護理替換扣減	退貨換貨扣減
	<input checked="" type="radio"/> 原銷售員	<input type="radio"/> 原銷售員
	<input type="radio"/> 新增銷售員	<input checked="" type="radio"/> 新增銷售員
	沒有新銷售員：	
	護理替換扣減	退貨換貨扣減
	<input checked="" type="radio"/> 原銷售員	<input checked="" type="radio"/> 原銷售員
	<input type="radio"/> 銷售不扣減	<input type="radio"/> 銷售不扣減

## (二) 佣金計算方式

- 📖 有時計算佣金會以當月實收金額 乘以 一個百分比作為佣金。
- 📖 有時計算佣金會以個別項目實收金額 乘以 個別項目佣金百分比作為佣金，合計整月個別項目佣金作為當月佣金。

B2B 如何處理？

### 📖 B2B 容許

以總實收金額計算佣金 或 以個別項目實收金額計算佣金  
或 同時使用兩種方式。

#### 以實收金額計算佣金

- 可以乘以一個固定百分比作為佣金
- 可以跳巴 (BAR) 方式乘以一個浮動定百分比作為佣金
- 跳巴 (BAR) 百分比可以乘以全部實收金額作為佣金
- 跳巴 (BAR) 百分比可以乘以過巴 (BAR) 部分作為佣金，最後合計所有巴 (BAR) 的佣金
- 可以設定目標獎金金額或目標獎金百分比

總額佣金比率					
銷售員組別	開始月份	金額	佣金比率	組別名稱,比率	功能
Manager	2012年十二月	少於 (<) \$30,000.00	3.00%	全部	<a href="#">編輯</a> <a href="#">刪除</a>
Manager	2012年十二月	自 (>=) \$30,000.00 至 (<) \$40,000.00	4.00%	全部	<a href="#">編輯</a> <a href="#">刪除</a>
Manager	2012年十二月	自 (>=) \$40,000.00 至 (<) \$50,000.00	5.00%	全部	<a href="#">編輯</a> <a href="#">刪除</a>
Manager	2012年十二月	自 (>=) \$50,000.00 至 (<) \$60,000.00	6.00%	全部	<a href="#">編輯</a> <a href="#">刪除</a>
Manager	2012年十二月	自 (>=) \$60,000.00 至 (<) \$70,000.00	7.00%	全部	<a href="#">編輯</a> <a href="#">刪除</a>
Manager	2012年十二月	多於 (>=) \$70,000.00	8.00%	全部	<a href="#">編輯</a> <a href="#">刪除</a>

新增總額佣金	
銷售員組別：	Trainee
開始月份：	一月 - 2013
金額：	<input type="radio"/> 少於 (<) \$ <input type="text"/> <input checked="" type="radio"/> 自 (>=) \$ <input type="text"/> 至 (<) \$ <input type="text"/> <input type="radio"/> 多於 (>=) \$ <input type="text"/> <input type="radio"/> 上限 \$ <input type="text"/>
佣金比率：	<input type="text"/> %
組別名稱, 比率：	<input type="text"/> , <input type="text"/> %
全部項目：	<input type="checkbox"/>

## 以個別項目計算佣金

- 個別項目可以設定個別佣金百分比
- 以實收金額計算個別項目佣金 或 以定價計算個別項目佣金 或 以定價的一個百分比計算個別項目佣金 或 混合計算
- 不同的銷售組別可以設定為不同的佣金百分比

銷售員佣金		
銷售組別	佣金	
Consultant	5	% ▼
Therapist	6	% ▼
Manager	10	\$ ▼

- 相同銷售項目如產品或護理可以設定為相同的佣金百分比
- 相同系列可以設定為相同的佣金百分比
- 某些項目可以因為別可以特別原因如推廣而設定不同的佣金百分比

特殊佣金規則設定				
銷售員組別	開始月份	類型	系列 (項目)	金額多於 (>)
Consultant	2010年七月	產品	全部系列 (全部項目)	\$10,000.00
Consultant	2010年七月	護理	E minence Organic\P01 Normal/Combination Skin 中性及混合性系列 (全部項目)	\$10,000.00

### (三) 付款方式

由於銀行會收取商戶信用卡收款手續費，一般這此手續費都不會計佣，所以計佣金額和實收金額會有所不同。

付款方式如優惠券、禮券、預付金、獎賞錢...等也不應包括在計佣金額內。

#### ■ B2B 容許

不同的付款方式有不同佣金比重。

編輯付款比重	
付款方法詳情	銷售佣金比重
Cash	100 %
Master card	98.5 %
Visa card	98.75 %
American Express	97.5 %

### (四) 店舖佣金與個人佣金

為了增加銷售員之間的合作性，除了個人佣金之外，公司可能會提供店舖佣金。店舖佣金可能與個人佣金同時出現，也可能只有某些職級的員工才可享有店舖佣金。

### (五) 以顧客人數計算佣金(人頭佣)

如公司以增加顧客群為目標，會提供以顧客人數計算佣金。

### (六) 顧客首次消費佣金

📖 如公司以增加顧客群為目標，會提供以顧客人數計算佣金。

### (七) 佣金包底

📖 如公司想保障銷售員的整體薪金，可能會提供佣金包底，不過多數是為新員工而設，而且多數有期限。

### (八) 特別佣金

📖 公司可能會為某些產品或護理提供特別佣金作促銷。特別佣金可能會在不同的時期為不同的項目，不同的店舖，有不同的特別佣金。

### (九) 定額佣金或獎金

📖 公司可能會按某些指定目標設定不同的定額佣金或獎金。目標可以是個人目標，店舖目標，部分產品目標，部分護理目標或其他非銷售目標如準時，客人分數等等。

📖 B2B 容許以上 (四) 至 (九) 的佣金計算方法。