

Số: 0109/QĐ/PT-23

Cần Thơ, ngày 01 tháng 09 năm 2023

QUY ĐỊNH*(V/v Cách tính doanh số khách Tư vấn và khách Sale)*

- Căn cứ Điều lệ Công ty TNHH MTV Puolo Trip;
- Căn cứ quyền Giám Đốc Công ty TNHH MTV Puolo Trip;

Phạm vi áp dụng: Toàn thể nhân viên Công ty.**Thời gian áp dụng:** Kể từ ngày 01/09/2023 đến khi có thông báo mới.**Nội dung:****1. Khách Tư vấn****1.1. Quy định tháng thấp điểm và cao điểm**

- Tháng thấp điểm: tháng 09 10 và 11
- Tháng trung bình: tháng 02 03 04 05 08 và 12
- Tháng cao điểm: tháng 01 06 và 07

1.2. Lợi nhuận tối thiểu

Mức lợi nhuận tối thiểu tư vấn phải đạt được như sau:

- Tháng thấp điểm: 8.000.000đ/ tháng
- Tháng trung bình: 12.000.000đ/ tháng
- Tháng cao điểm: 16.000.000đ/ tháng

1.3. Mức lợi nhuận được hưởng

- Bộ phận Tư vấn được hỗ trợ 500.000đ/tháng/bạn khi đạt target lợi nhuận của tháng
 - Khách Lê: hưởng 6% trên lợi nhuận số lượng khách bán được, đã trừ mức lợi nhuận tối thiểu theo thời điểm.
 - + Không tính chi phí Marketing vào giai đoạn thấp điểm, chi phí quản lý không tính với trường hợp lợi nhuận thấp
 - + Không áp dụng target vào giai đoạn thấp điểm, hưởng 3% trên tổng lợi nhuận bán được, không được hỗ trợ 500.000đ/tháng/bạn dù đạt trên mức target
 - Khách Đoàn: hưởng 4% trên tổng lợi nhuận số lượng khách bán được, đã trừ mức lợi nhuận tối thiểu theo thời điểm.
 - + Không tính chi phí Marketing vào giai đoạn thấp điểm, vẫn tính chi phí quản lý theo quy định tour
 - Điều hành: 2% và không có mức lợi nhuận tối thiểu đạt được.
- ⇒ Nhân viên có target không đạt từ 2 tháng/năm sẽ bị xem xét lại mức lương hoặc chế độ ưu đãi
- ⇒ Nếu Nhân viên tư vấn có target thấp hơn 70% lợi nhuận tối thiểu/tháng, sẽ bị trừ lương theo tỉ lệ.



1.4. Quy định đối với bộ phận IT

- Được Tư vấn vào mùa cao điểm, mùa thấp điểm đưa thông tin khách về bộ phận Tư vấn.
- Đối với khách đoàn đưa về bộ phận khách đoàn kể cả cao điểm và thấp điểm

2. Quy định đối khách Sale

2.1. Đối với khách đoàn

2.1.1. Mức lợi nhuận được hưởng

- Nếu lợi nhuận từ 30.000.000đ trở xuống (từ Ba mươi triệu đồng trở xuống): được hưởng 20% trên tổng lợi nhuận đã trừ chi phí quản lý.
- Nếu lợi nhuận từ trên 30.000.000đ – 50.000.000đ (từ trên Ba mươi một triệu đến năm mươi triệu đồng): hưởng 25% trên tổng lợi nhuận đã trừ chi phí quản lý.
- Nếu lợi nhuận từ trên 50.000.000đ (trên Năm mươi triệu đồng): được hưởng 30% tổng lợi nhuận đã trừ chi phí quản lý.

2.1.2. Chi phí quản lý chung

- Đối với tour 1 ngày: trừ chi phí quản lý chung 80.000đ/ khách/ ngày.
- Đối với tour từ 2 ngày trở lên: trừ chi phí quản lý chung 100.000đ/ khách/ ngày đầu tiên, từ ngày thứ 2 trở đi, cứ mỗi 1 ngày cộng thêm 20.000đ/ khách/ ngày.

2.2. Đối với khách lẻ, combo và các dịch vụ khác

- *Đối với khách lẻ:*
 - + Tour công ty tổ chức: được hưởng doanh số sale như chiết khấu cho đối tác lữ hành gửi khách tùy vào từng tour.
 - + Tour gửi khách: được hưởng 50% trên tổng lợi nhuận.
- *Đối với combo, vé tàu, vé máy bay, vé tàu hỏa, vé xe, khách sạn, ... và tất cả các dịch vụ khác:* được hưởng 30% trên tổng lợi nhuận.

Nơi nhận:

- BGD;
- Bộ phận Kế toán;
- Bộ phận HCNS;
- Bộ phận Tư vấn và Sale
- Lưu VT.

GIÁM ĐỐC



[Signature]

PHẠM VĂN CHUÂN

