

# 泰州少儿游泳馆上门地推招生引流团队电话

|      |                              |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 泰州少儿游泳馆上门地推招生引流团队电话          |
| 公司名称 | 河南易地推市场营销策划有限公司              |
| 价格   | 100.00/件                     |
| 规格参数 |                              |
| 公司地址 | 河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号 |
| 联系电话 | 19937869661 19937869661      |

## 产品详情

### 三、金钱是人员激励\*\*的兴奋剂

在小课包的推广执行过程中，\*重要的环节是地推。而\*影响地推效果的，就是人的因素。一般来说，单次小课包推广，内部员工+兼职人员不应低于10人开展，人员执行效率的高低、人员的积极性、人员的工作能力等，决定了整场活动的产出。

那么，来谈谈金钱的力量！

对于内部员工而言，多数的打工人，还是很难有主人翁意识。跟员工谈理想，Ta也许\*多是做一定程度的配合。\*\*的兴奋剂，就是给钱到位。而对于兼职员工来说，就是想赚钱。所以，一个好的奖惩制度，足以推动活动的产出效率倍增。

以我设计的激励方案为例（198元/8节课）：

1) 员工销售奖励设计（总计）：

第1-10个课包，计提成30%，即为55元；

11-20个课包，计提40%，即为80元；

20个以上的课包，计提50%，即为100元；

## 2) 兼职奖励设计 (当天) :

第1-2个课包, 计提成20%, 即为40元;

第3-4个课包, 计提30%, 即为55元;

第5个及以上的课包, 计提40%, 即为80元;

## 3) 团队奖励 (小组制)

1-2名内部员工带3-5个兼职分工负责。

员工所带领的兼职人员销售出1-20个课包, 额外计提成20元/个, 此部分可以列入团队资金, 供组长 (内部员工分配);

## 4) 其他奖励

除此以外, 我还有设计首单奖励、当日MVP的奖励、下午茶鼓励等, 用于提高/刺激活动人员的积极性。