

# Premiação por Produtividade

A **Premiação por Produtividade** é um método de gratificação diferente da **Comissão**, que normalmente, é paga de acordo com as vendas realizadas por cada funcionário. A **Premiação por Produtividade** trabalha com definição e alcance de metas para a loja de forma geral e para os funcionários individualmente.

Com a **Premiação por Produtividade** é possível definir valores fixos para premiar os funcionários, já a **Comissão** não é tão precisa, pois, os valores pagos podem ser variáveis.

Acompanhe abaixo como utilizar o módulo de **Premiação por Produtividade** para que possa optar qual meio de premiação é mais viável para a sua loja.

## Configurações

Existem algumas configurações básicas no sistema que podem ser feitas para que o módulo utilize valores mais específicos nas premiações que serão realizadas, entretanto, independente dessas configurações a **Premiação por Produtividade** funcionará normalmente, de acordo com os valores estipulados no módulo.

Vá ao menu **Configurações > Filiais** aba **Premiação por Produtividade** e então será exibida a tela conforme abaixo:

Filial: Linx Farma Big

Navegação Manutenção Filtro Exportar Configuração Cotação OnLine

### Cadastro e Configurações de Filiais

Prem. Produtividade

**Configurações** Filtros

☐ Calcular premiação somente para os usuários desta filial

☐ Pagar premiação de acordo com as configurações abaixo:

De	Até	Pagar

Excluir faixa selecionada (Ctrl+Delete)

As configurações acima funcionam da seguinte forma:  
 Se o funcionário atingir a meta de x% até y% será pago z% da premiação.  
 Exemplos:  
 De 00,00% até 30,00% pagar 0%  
 De 30,01% até 60,00% pagar 20%  
 De 60,01% até 80,00% pagar 50%  
 De 80,01% até 100,00% pagar 100%

Código

Pesquisar (F3)

Imprimir (F9)

Registros encontrados: 1

Figura 01 - Configurações Premiação por Produtividade

Na aba **Configurações** existem duas opções, em que a primeira é **Calcular premiação somente para os usuários desta filial**, no caso, como a própria opção sugere, se estiver marcada, serão calculadas as premiações somente para os usuários da filial em que as configurações estão sendo feitas.

A segunda opção possui uma tabela a ser preenchida conforme destacado na *Figura 01* acima. Os valores devem ser definidos como desejar, mas observe o exemplo dado na tela de configuração para que possa definir da melhor maneira: se o funcionário atingir a meta de X% até Y% será pago Z% da premiação.

Na aba **Filtros** podem ser escolhidos os grupos de produtos e de usuários que aparecerão para definição das metas no módulo de **Premiação por Produtividade**.

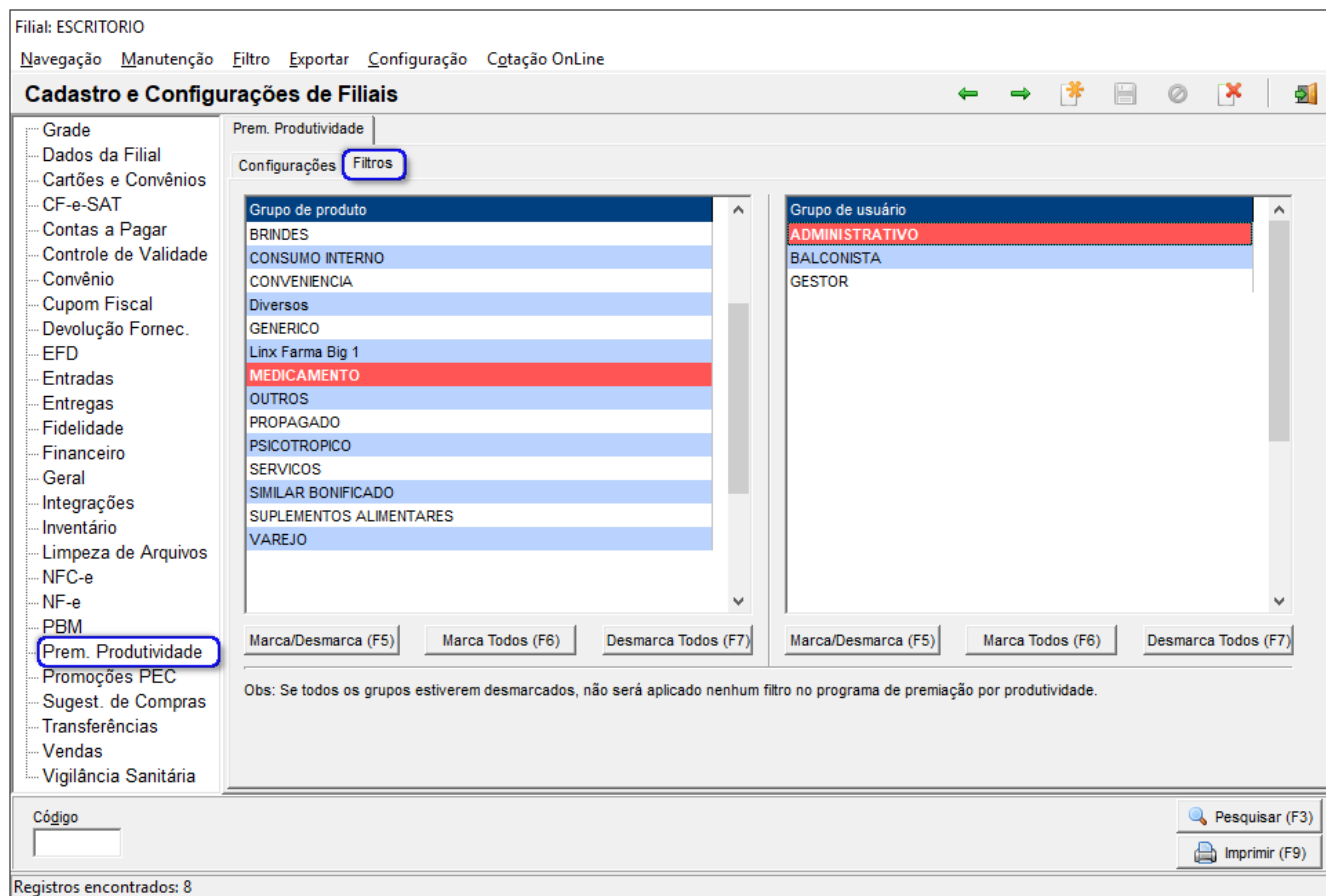


Figura 02 - Filtros Premiação por Produtividade

Do lado esquerdo estão os grupos de produtos e do lado direito os grupos de usuários que poderão ser marcados ou não para aparecer na definição das metas.

⚠ Se nenhum grupo for marcado dos dois lados, todos aparecerão na definição das metas.

## Definição das Metas

Inicialmente vá ao menu **Gerencial > Premiação por Produtividade** e será exibida a tela conforme abaixo:

Premiação por Produtividade Versão: 2.5.10.2

**1 Mês de referência: 09/2017**

Mês referência Cotas por funcionário Acompanhamento dos objetivos Gráficos

Mês/Ano  
09/2017  **1**

Valores para premiação (em R\$)

Grupo de usuário	MEDICAMENTO	TOTAL
Loja (ADMINISTRATIVO)	0,00	0,00
ADMINISTRATIVO	0,00	0,00

**2**

Vendas referente ao período anterior (01/09/2016 a 30/09/2016)

Grupo	Valor	%
MEDICAMENTO	0,00	0,00%

**3**

Vendas do mês de referência

Grupo	Valor	%
MEDICAMENTO	0,00	0,00%

**4**

Recalcular período anterior Total 0,00 Total 0,00

Objetivo de crescimento das vendas

Grupo	% cresc. mercado	% cresc. em cima do mercado	Objetivo de vendas deste grupo
MEDICAMENTO	0,00%	0,00%	0,00

**5**

Total 0,00

Figura 03 - Mês de Referência

## - MÊS REFERÊNCIA

Informe o mês que deseja analisar e definir as metas no campo **Mês/Ano** (**1**) e  clique no botão  e serão exibidos todos os grupos de usuários e de produtos existentes no sistema ou àqueles que foram marcados na tela de configurações como mencionado no tópico anterior.

Na seção **Valores para premiação (em R\$)** (**2**), note que são apresentados os grupos de usuários duas vezes, contudo, uma das vezes aparece com a descrição **Loja** na frente.

Nas linhas que contém essa descrição, por exemplo, **Loja (ATENDENTE DE PERFUMARIA)**, defina a premiação do grupo todo, caso este atinja a meta.

Nas linhas em que a descrição **Loja não** aparece, defina a premiação que **cada** usuário do grupo receberá caso atinja a meta.

**Exemplo:** O grupo **ATENDENTE DE PERFUMARIA** tinha uma meta de venda de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais). Com as vendas realizadas por todos os usuários deste grupo foi possível atingir a meta de vendas de trinta mil reais e então receber a premiação de R\$ 200,00 (duzentos reais) para cada usuário apenas do grupo **ATENDENTE DE PERFUMARIA**. O usuário **X**, pertencente a este mesmo grupo, tinha uma meta de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) para vendas, e o mesmo também conseguiu atingir a meta, então receberá a premiação estipulada de R\$ 50,00 (cinquenta reais). Logo sua premiação total será R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais) (Meta da Loja (R\$ 200,00) + Meta do Usuário (R\$ 50,00)).

⚠ Se o grupo ou algum usuário do grupo ultrapassar a meta definida, a premiação deverá ser correspondente à meta, por exemplo, o usuário **X** do exemplo acima atingiu 120% da meta então deverá receber R\$ 260,00 (duzentos e sessenta reais) (100% de premiação de meta do grupo (200,00) + 100% de premiação de meta do usuário (50,00) + 20% meta de usuário ultrapassada (10,00)).

A seção **Vendas referente ao período anterior** (3), é um histórico de vendas, normalmente do ano anterior para que seja possível haver uma comparação de valores para que as metas atuais possam ser calculadas.

Para utilizar as **Vendas referentes ao período anterior** como base para as metas atuais  clique no botão **Recalcular período anterior** e será exibida a tela conforme abaixo:

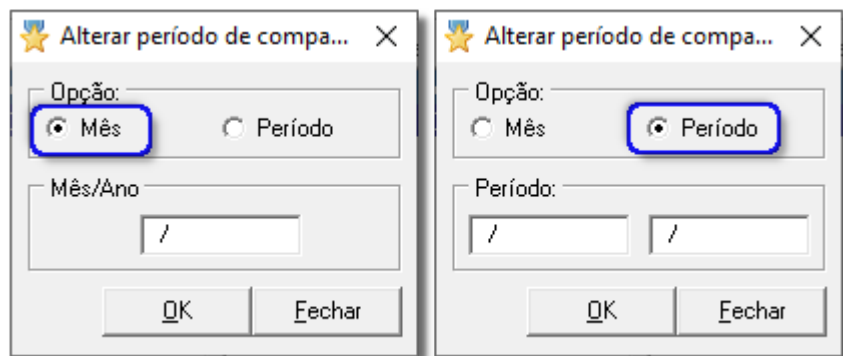


Figura 04 - Recalcular Período Anterior

Se escolher a opção **Mês** então será habilitado apenas o campo para informar o mês e o ano de referência que deseja recalcular.

Se escolher a opção **Período**, será possível colocar o período inicial e final para o recálculo.

Em cima desses valores do período anterior é possível ter uma ideia de que valores estipular para as premiações e metas para o período corrente.

A seção **Vendas do mês de referência** (4), representa a somatória de vendas já realizadas do mês selecionado para referência. As vendas serão mostradas em valores **R\$** (reais) e % (percentuais) e serão totalizadas por grupo (os mesmos selecionados nas configurações).

A seção **Objetivo de crescimento das vendas** (5), pode ser utilizada para definir o quanto houve de crescimento (%) no mercado farmacêutico (esses valores *podem ser obtidos por meios de comunicação como: revistas voltadas para o ramo, Internet etc.*).

A primeira coluna mostra os grupos de produtos (os *mesmos exibidos antes*), a segunda coluna deve ser preenchida com o percentual de crescimento do mercado do determinado grupo, a terceira coluna deve ser preenchida com o percentual que espera de crescimento de vendas em cima do valor determinado no crescimento do mercado. A última coluna mostra o totalizador de objetivo de vendas de cada grupo, levando em consideração os percentuais informados nas duas colunas anteriores.




Inicialmente a coluna **Objetivo de vendas deste grupo**, aparecerá com os mesmos valores da seção **Vendas referente ao período anterior**. Os valores desta coluna serão alterados conforme os percentuais informados de estimativa de crescimento de vendas.

## Cota por Funcionários



A seção **Cotas por funcionário** (**2**), mostra os valores em reais (R\$) correspondentes ao percentual informado na seção anterior. Se alterar os valores reais, os percentuais também serão alterados.

Se desejar alterar os valores das metas ou cotas poderá fazê-lo normalmente, em seguida  clique no botão  para que os valores sejam redefinidos. Caso queira desfazer as alterações  clique em  e então retornará aos valores iniciais.

## Resultados

Acompanhamento dos Objetivos\*



Premiação por Produtividade Versão: 2.5.10.2

## Premiação por Produtividade

Mês de referência: 09/2017

Mês referência | Cotas por funcionário | Acompanhamento dos objetivos | Gráficos

Dias úteis no mês: 1 | Atualizado até o dia: 6 ?

Calcular objetivos | Relatório dos Objetivos

### Objetivos Gerais - Loja

Segmento	MEDICAMENTO
1 - Objetivo da loja	0,00
2 - Objetivo por dia	0,00
3 - Expectativa até o dia	0,00
4 - Objetivo alcançado até o dia	0,00
5 - Meta até o dia (%)	0,00
6 - Meta do mês (%)	0,00
Pontos base (ADMINISTRATIVO)	0,00

### Funcionário

Nome	Grupo	Prêmio Individual	Prêmio Loja	Prêmio Atividades	Total Premiação
ADMINISTRATIVO	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
LARISSA PEREIRA BARROS	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
ANDRE LUI PEREIRA DE LIMA	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
ANDRE LUI PEREIRA DE LIMA	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
BIG	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
ANDRE LUI PEREIRA DE LIMA	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
ANDRE LUI PEREIRA DE LIMA	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00

Objetivos do Funcionário: | Atividades Paralelas à Venda



### Objetivos do Funcionário

Segmento	MEDICAMENTO
1 - Objetivo do funcionário	0,00
2 - Objetivo por dia	0,00
3 - Expectativa até o dia	0,00
4 - Objetivo alcançado até o dia	0,00
5 - Meta até o dia (%)	0,00
6 - Meta do mês (%)	0,00
7 - Pontos base	0,00

Figura 06 - Acompanhamento dos Objetivos

Na tela de **Acompanhamento dos Objetivos** é possível verificar periodicamente se as metas estão sendo atingidas, lembrando que todos os valores que serão exibidos nessa tela são referentes aos valores definidos na tela anterior, **Cotas por Funcionário**.

No campo **Dias úteis no mês**, como o próprio nome diz, informe a quantidade de dias úteis no mês de referência. Normalmente esse campo será preenchido automaticamente, mas se desejar poderá ser alterado.

No campo **Atualizado até o dia**, informe até que dia específico deseja visualizar as metas atingidas. Ao lado existe uma *interrogação*  em que se podem ver quantos dias úteis tem até o dia especificado neste campo, por exemplo, o mês tem 30 dias e deseja visualizar as metas atingidas até dia 15, se  clicar na interrogação aparecerá uma mensagem informando que existem 9 dias úteis dentro desses 15 primeiros dias do mês.

Ao  clicar no botão  serão exibidos alguns valores em todas as grades, levando em consideração o dia informado no campo anterior e as metas definidas na tela **Cotas por Funcionário**.

Na seção **Objetivos Gerais - Loja** são mostradas várias linhas em que cada uma representa diferentes informações. Observe abaixo:

Objetivos Gerais - Loja	
Segmento	MEDICAMENTO
1 - Objetivo da loja	0,00
2 - Objetivo por dia	0,00
3 - Expectativa até o dia	0,00
▶ 4 - Objetivo alcançado até o dia	<b>0,00</b>
5 - Meta até o dia (%)	0,00
6 - Meta do mês (%)	0,00
Pontos base (ADMINISTRATIVO)	0,00

Figura 07 - Objetivos Gerais - Loja

- 1. Objetivo da loja**, representa o valor calculado para cada grupo de produto de acordo com o percentual especificado nos objetivos de crescimento mostrado na primeira tela.
- 2. Objetivo por dia**, representa o valor total de vendas de cada grupo que deverão ser feitas para que as metas possam ser alcançadas. Esse valor é baseado na quantidade de dias úteis informados no mês de referência. Quanto menos dias úteis, mais alto será o valor de vendas por grupo para que a meta da loja possa ser atingida.
- 3. Expectativa até o dia**, representa o valor a ser atingido de cada grupo até o dia especificado no campo **Atualizado até o dia**.
- 4. Objetivo alcançado até o dia**, destacada em roxo, representa o valor já alcançado de cada grupo até o dia especificado.
- 5. Meta até o dia (%)**, representa o valor percentual atingido da meta até o dia especificado.
- 6. Meta do mês (%)**, representa o valor percentual atingido da meta do mês de referência até o dia especificado.

As linhas **Pontos Base**, representam os valores de premiação para cada grupo baseados no percentual da meta atingida até o dia especificado. a seção **Funcionário** serão exibidos os objetivos que cada funcionário já atingiu até o dia especificado. Também existem algumas linhas semelhantes à seção anterior, porém, estas mostrarão informações de valores para cada funcionário selecionado.

Funcionário

	1	2	3	4	
Nome	Grupo	Prêmio Individual	Prêmio Loja	Prêmio Atividades	Total Premiação
ALVARO LUIZ DE SOUZA	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>BIG</b>	<b>ADMINISTRATIVO</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
ANDRÉ CARLA BARROS	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
ANIELLE CRISTINA COSTA DE JAR	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
ANDRÉ LUIZ FARIAS DA SILVA	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
ANDRÉA FERREIRA	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00
ANDRÉA DE LIMA	ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	0,00	0,00

Objetivos do Funcionário: BIG

Atividades Paralelas à Venda

Segmento	MEDICAMENTO
1 - Objetivo do funcionário	0,00
2 - Objetivo por dia	0,00
3 - Expectativa até o dia	0,00
4 - Objetivo alcançado até o dia	0,00
5 - Meta até o dia (%)	0,00
6 - Meta do mês (%)	0,00
7 - Pontos base	0,00

Figura 08 - Objetivos por Funcionário

A primeira coluna (*Nome*) exibirá o nome de todos os funcionários dos grupos selecionados nas configurações. A segunda coluna (*Grupo*), os grupos a que esses funcionários pertencem.

- 1** - Prêmio Individual, representa a premiação individual de cada funcionário de acordo com as metas já atingidas até o dia especificado.
- 2** - Prêmio Loja, representa a premiação da loja (*grupo de usuários*), de acordo com as metas já atingidas até o dia especificado.
- 3** - Prêmio Atividades, é referente às atividades paralelas (*parte mais inferior da tela, na aba Atividades Paralelas à Venda, que será explicada mais adiante*) que podem ser adicionadas para cada funcionário.
- 4** - Total Premiação, exibe a totalização de todas as colunas anteriores.

As setas em destaque na figura, na parte inferior, são correspondentes a seção anterior (**Objetivos Gerais - Loja**), justamente para mostrar que se referem aos mesmos valores, entretanto, de forma individual.



A cada funcionário selecionado na parte de cima, os valores correspondentes aos objetivos alcançados serão alterados na parte de baixo.

Na aba **Atividades Paralelas à Venda**, é possível adicionar outras metas individuais além das já estipuladas para o grupo de usuários.

Objetivos do Funcionário: BIG **Atividades Paralelas à Venda**

Atividade da Venda	Ticket Médio	Unid. Vendidas	Cli. Atendidos	Desc. Concedido (%)
1 - Objetivo	0,00	0,00	0,00	0,00
2 - Referente ao período anterior	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - Realizado	0,00	0,00	0,00	0,00
4 - Resultado (em %)	0,00	0,00	0,00	0,00
5 - Prêmio se atingir a meta (R\$)	0,00	0,00	0,00	0,00
6 - Resultado da premiação	0,00	0,00	0,00	0,00

Figura 09 - Atividades Paralelas à Venda

Atividade da Venda	Ticket Médio	Unid. Vendidas	Cli. Atendidos	Desc. Concedido (%)
<b>Objetivo</b>	Informe o valor médio de cupom que o funcionário deverá vender para obter a premiação	Informe a quantidade de unidades, independente do produto, que o funcionário deverá vender para obter a premiação	Informe a quantidade de clientes que o funcionário deverá atender para obter a premiação	Informe o percentual de desconto que o funcionário deverá conceder para obter a premiação
<b>Realizado</b>	Este campo será preenchido automaticamente com o valor médio de cupons de todas as vendas realizadas pelo funcionário	Este campo será preenchido automaticamente com a quantidade de unidades vendidas pelo funcionário	Este campo será preenchido automaticamente com a quantidade de clientes atendidos pelo funcionário	Este campo será preenchido automaticamente com o percentual de desconto concedido nas vendas realizadas pelo funcionário
<b>Resultado (em %)</b>	Representação percentual do campo anterior (maneira fácil de visualizar o quanto já foi atingido da meta de ticket médio ou o quanto ainda falta para se atingir os 100%)	Representação percentual do campo anterior (maneira fácil de visualizar o quanto já foi atingido da meta de unidades vendidas ou o quanto ainda falta para se atingir os 100%)	Representação percentual do campo anterior (maneira fácil de visualizar o quanto já foi atingido da meta de clientes atendidos ou o quanto ainda falta para se atingir os 100%)	Representação percentual do campo anterior (maneira fácil de visualizar o quanto já foi atingido da meta de percentual de desconto concedido ou o quanto ainda falta para se atingir os 100%)
<b>Prêmio se atingir a meta (R\$)</b>	Preencha com o valor (R\$) que deseja premiar caso o funcionário atinja a meta de ticket médio	Preencha com o valor (R\$) que deseja premiar caso o funcionário atinja a meta de unidades vendidas	Preencha com o valor (R\$) que deseja premiar caso o funcionário atinja a meta de clientes atendidos	Preencha com o valor (R\$) que deseja premiar caso o funcionário atinja a meta de percentual de desconto concedido
<b>Resultado da premiação</b>	Valor a premiar o funcionário independente do alcance da meta. O cálculo será baseado no percentual atingido	Valor a premiar o funcionário independente do alcance da meta. O cálculo será baseado no percentual atingido	Valor a premiar o funcionário independente do alcance da meta. O cálculo será baseado no percentual atingido	Valor a premiar o funcionário independente do alcance da meta. O cálculo será baseado no percentual atingido

Figura 10 - Tabela de Atividades Paralelas à Venda

O botão **Relatório dos Objetivos** mostrará na tela uma listagem com todos os usuários e seus respectivos grupos e suas premiações de forma geral. Observe abaixo:

## PREMIAÇÃO POR PRODUTIVIDADE

Mês de referência: Maio  
 Quantidade de dias úteis: 31  
 Cálculo efetuado até o dia: 15

=====  
 GERAL  
 =====

Funcionário	Grupo	Prêmio loja	Prêmio individual	Prêmio atividades	Prêmio total
USUARIO - 1075	ATENDENTE DE PERFUMA	0.00	10.00	30.00	40.00
USUARIO - 858	BALCONISTA	172.99	240.00	100.00	512.99
USUARIO - 1514	BALCONISTA	172.99	0.00	0.00	172.99
USUARIO - 1520	BALCONISTA	172.99	0.00	0.00	172.99
USUARIO - 1522	BALCONISTA	172.99	0.00	0.00	172.99
USUARIO - 52	BALCONISTA	172.99	0.00	100.00	272.99
USUARIO - 66	BALCONISTA	172.99	190.00	0.00	362.99
USUARIO - 42	BALCONISTA	172.99	0.00	0.00	172.99
USUARIO - 29	BALCONISTA	172.99	175.00	0.00	347.99
USUARIO - 48	BALCONISTA II	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1376	DISK	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1365	DISK	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1339	DISK	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 720	DISK	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 774	DISK	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1088	ESTAGIARIA DE FARMAC	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1368	FARMACEUTICO	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1431	FARMACEUTICO	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1498	FARMACEUTICO	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1104	GERENTE	105.24	0.00	0.00	105.24
USUARIO - 19	GERENTE	105.24	0.00	0.00	105.24
USUARIO - 1456	OPERADORA DE CAIXA I	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1517	OPERADORA DE CAIXA I	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1446	OPERADORA DE CAIXA I	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1436	OPERADORA DE CAIXA I	0.00	0.00	0.00	0.00
USUARIO - 1340	SEGURANCA	0.00	0.00	0.00	0.00
Totalização		1.594,41	615,00	230,00	2.439,41

Figura 11 - Relatório dos Objetivos

Por meio deste relatório é possível visualizar a totalização de todas as premiações que deverão ser pagas aos funcionários.