



英派斯健身俱乐部销售方案

(3月10日---4月26日)

阶梯销售时间表

销售计划

分成方案

会籍任务

奖励机制

价格架构

销售策略

阶梯销售时间表

阶段	时间
创始阶段（一期）	3.10——3.24
预售阶段（二期）	3.25——4.10
冲刺阶段（三期）	4.11——4.26
开业后	4.26

销售计划：（3月10日—4月26日）

周期	卡型														合计	任务比例	销售任务（万）		
	十二个月卡			两年卡	san年卡	月卡	双人卡	三人连带	五人连带	次卡	情侣卡	家庭卡						基础任务	目标任务
一期	60			10		50										120	33%	7	

二期	40						10			5		2				57	30%	5
三期	50			10				10	5							75	37%	8

分析：

- 1、因为创始会员价格相对较低，一期销售额将占销售周期很大百分比
- 2、为了积累用户，一期推出 100 元月卡，以拉动正式营业会员卡升级
- 3、因为价格等原因，二期销售估计会出现下降
- 4、三期预售因为和正式运行会员卡价格等对比，估计相对二期预售会有大幅度增加。

分成方案

1.新招会籍经过面试合格后，首先要有一个为期 3~5 天业务培训考评期（具体多长时间视本人情况而定），经考评过关后立即上岗工作，

依据市场具体情况，营销部销售方案分成按以下方案实施。以第一个销售日为基准

会籍顾问：

- 1、0—7000 底薪 600 元
- 2、7001~10000 元，底薪 700 元，统按 2%提。补助（电话费、交通费）50 元

3、10001~15000 元，底薪 700 元，统按 3%提。补助（电话费、交通费）100 元

4、15001~25000 元，底薪 800 元，统按 5%提。补助（电话费、交通费）200 元

5、25001 以上，底薪 800 元，统按 7%提。补助（电话费、交通费）300 元

组长：

1、0—30000 底薪 800 元 补助（电话费、交通费）100 元

2、30001----40000 底薪 800 元 统按 1%提补助（电话费、交通费）100 元

3、40001----60000 底薪 800 元 统按 1、5%提补助（电话费、交通费）100 元

4、60001----80000 底薪 900 元 统按 2%提补助（电话费、交通费）200 元

5、80000 以上 底薪 1000 元 统按 3%提补助（电话费、交通费）300 元

会籍销售任务

预售期	周期	组长		会籍		估计完成百分比
		基础任务	目标任务	基础任务	目标任务	
一期						

	第一周	0	35000			60%---80%
	第二周	0	35000			
二期	第一周	15000	0			
	第二周	15000	0			
三期	第一周	25000	30000			
	第二周	25000	30000			

奖励机制

绩效考评

被考评人姓名：

部门：

职位：

	评价目标	评价标准	初核 得分	复核 得分
基础 情况 25分	出勤	1、出勤（10分）：旷职扣5分/次，事假扣2分/次，早退或迟到扣1分/次。		
	奖惩	2、奖惩（10分）：失误扣5分/次，嘉奖加5分/次。失误_____次，嘉奖_____次。		
工作 态度 25分	合群性	对集体漠不关心，不愿而且极少参与企业群体活动 对集体不太关心，不主动参与 与企业集体活动，劝说有时能参与 能参与	关心集体，主动参与企业集体活 体活动	初核 得分 复核 得分
	责任心	敷衍无责任心，做事粗心大 意 成	有责任心，能自动自发 工作努力，份内工作很完善 任劳任怨，竭尽所能完成任务	初核 得分 复核 得分
工作 态度 25分	主动性	不管怎样督促也不上进，工 作挑挑拣拣，避难就易 不出结果	求知欲强，并把知识用于实践， 填补自己工作中短外，永不满足， 努力提升自己素质 勇于挑战，不畏困难；为实现目标 竭尽全力	初核 得分 复核 得分
	标准性	标准性差，是非不分，常常 拿标准做交易 放弃标准	通常情况下，能坚持标准，但 不能硬碰 批评和自我批评 纪现象作不懈斗争	初核 得分 复核 得分
工作 态度 25分	协调性	不推不动，但求自己方便适 宜 情不闻不问	只考虑本职员作，对其它事 担责任，乐于助人 目标实现做贡献 不惜牺牲自我，通力合作	初核 得分 复核 得分
		分值 5	1 2 3 4 5	

工作 能力 35分	纪律性	组织纪律性差，有违法乱纪组织纪律性较差，规章制度有一定组织纪律性，能遵守党组织纪律性较强，自觉遵守党纪组织纪律性强，带头遵守党纪国法初核	行为	实施不严，偶有违纪现象	纪国法和各项规章制度	国法和各项规章制度	和各项规章制度，并督促她人遵守得分	复核 得分	
	分值 5	0	1	2~3	4	5			
	学习能力	学习进度慢，记忆力差	每一次学习均需要督导	需要少许督导，能了解部分新学习进度较快，能了解接触到新知道怎样学习，并能主动主动学习初核	产品，新知识	知识，新产品	新知识，了解新产品	得分	复核 得分
	分值 5	0	1	2~3	4	5			
	专业知识	缺乏本职专业理论知识	对本职专业理论知识只粗	通常性掌握本职专业知识	掌握本职专业理论知识，含有一	系统全方面掌握本职专业理论知	识，对一些问题有独立见解，是本	初核 得分	复核 得分
	分值 5	1	2	3	4	5			
	本职业务能力	本职业务能力差，难以胜任本职业务能力较差，在具体本职业务能力通常，能独立胜本职业务能力强，能独立处理较	本职员作	指导下能符合工作要求	任本职员作	复杂业务工作，是业务骨干	本职业务能力强，能妥善处理本部	初核 得分	复核 得分
	分值 5	1	2	3	4	5			
	创新能力	不能创新，处事草率，不愿尚能计划，少创新，多半墨	打破现实状况	守陈规	有创新，能改善自己工作。	富有创新，多智谋，态度主动。处事善于计划，能主动提出独特见初核	解。	得分	复核 得分
分值 5	0	1	2~3	4	5				
判定能力	了解迟钝、判定力不良，只了解较迟，对复杂事件判定了解判定力一般，处理事务不了解力良好，对事判定正确，处有高度敏锐分析能力，了解力很强初核	依上级指示实施	力不够	常有错误	理力强	对事判定极正确，处理力极强	得分	复核 得分	
分值 5	1	2	3	4	5				
沟通能力	谈话说服力差，态度生硬，谈话说服力较差，不善于疏谈话说服力通常，有一定疏导谈话说服力较强，态度诚恳，善谈话说服力强，谈吐亲切和蔼，语	缺乏谈话技巧，难以被人接导，有时不易被她人接收	技巧，尚能被她人接收	于疏导，说服效果很好	言诙谐幽默，富有魅力，能自然、	有技巧地说服她人	初核 得分	复核 得分	
分值 5	1	2	3	4	5				
书面表示能力	书面表示能力差，文章结构书面表示能力较差，文章不有一定书面表示能力，文字通书面表示能力好，文章结构合理，书面表示能力很好，结构严谨，文	零乱不规范，语病和错别字够通顺，有语病	多	顺，表示清楚，较少语病	文字简练	字流畅、简练、生动，文章质量高	初核 得分	复核 得分	
分值 5	1	2	3	4	5				

	任务完成情况	没完成要求任务	基本上完成要求任务	要求任力完成很好	比要求任务完成得多	比要求任务完成既好又多	初核 得分	复核 得分
	分值 15	1~2	3~5	6~9	10~12	13~15		
工作 成绩	工作质量	工作质量低劣，常常出现差 错	通常能完成工作任务，质量 处于平均水平	能完成作者国，工作质量比 好	很按期完成任务，工作质量 无重大失误差错	较高，提前完成任务，工作 质量突出，无	初核 得分	复核 得分
45分	分值 15	1~2	3~5	6~9	10~12	13~15		
	工作效率	工作效率低，常常完不成任 务	工作效率较低，需要她人帮 助才能完成任务	工作效率通常，能按时完成任 务，基础确保质理	工作效率较高，能立即保质保 量完成任务	工作效率高，完成任务速度 快，质	初核 得分	复核 得分
	分值 15	1~2	3~5	6~9	10~12	13~15		
初核	总分数	基础情况		工作态度	工作能力	工作成绩		
复核	总分数	基础情况		工作态度	工作能力	工作成绩		

其它奖励：

全勤奖：50 元

会籍销售周冠军奖：50 元

以下奖金需在完成销售任务下实施：

会籍销售月冠军奖：200 元

完成组销售任务：

分成完成销售 0.5%做为组奖金

价格架构

会员卡型	价格			正式运行后 价格	赠予礼品	赠予券	延期	其它备发物品
	一期	二期	三期					
六个月卡	999 元	1099 元	1299 元	1880 元	运动礼包（包、毛巾、水壶）	2 张单次体验卡、1 张体适能检测券，1 张无偿私教券	0	会员卡、会籍确定书、会员守则及指引
十二个月卡	1399 元	1399 元	1799 元	待定	运动礼包（包、毛巾、水壶）	3 张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券	0	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
三年卡	2999 元	2999 元	2999 元	待定	运动礼包（包、毛巾、水壶）	5 张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券	0	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
月卡	○	○	○	待定		1 张单次体验卡、一张体适能检测券	无	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
双人卡	○	1688 元	○	待定	2 套运动礼包（包、毛巾、水壶）	三张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券	1 次	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
三人卡	○	○	2099 元	待定	3 套运动礼包（包、毛巾、水壶）	三张单次体验卡	1 次	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导

						、一张体适能检测券，一张无偿私教券		
五人卡	○	○	3099 元	待定	5 套运动礼包（包、毛巾、水壶）	三张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券	1 次	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
情侣卡	○	1488 元	○	待定	2 套运动礼包（包、毛巾、拖鞋）	三张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券	1 次	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
单次卡	○	999 元	○	待定		三张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券		会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
家庭卡	○	1999 元	○	待定	3 套运动礼包（包、毛巾、拖鞋）	三张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券	1 次	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
六个月卡	○	888 元	1088 元	待定		三张单次体验卡、一张体适能检测券，		会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
季度卡	○	688 元	888 元	待定				会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
假期卡	○	○	○	待定				会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
学生卡	○	○	○	待定		三张单次体验卡	1 次	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
商务卡	○	○	○	待定	运动礼包（包、毛巾、拖鞋）	三张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券	1 次	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
学期卡	○	○	○	待定				会员卡、会籍确定书、会员守则及指导
团购卡						三张单次体验卡、一张体适能检测券，一张无偿私教券	1 次	会员卡、会籍确定书、会员守则及指导

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/748072112064006060>