

新客戶/新產品 開發激勵獎金

生效日: 110年1月1日

主旨

- 為激勵各部門同仁不僅對原產品之守成, 亦有意願積極參與對新客戶與新產品之開發. 故訂此新客戶/新產品開發激勵獎金之建置.

辦法

- 由各BU提出並建立新產品與新客戶之資料庫，並經總經理核准其適用此辦法。
- 對新產品與新客戶每季之Forecast(Billing). 提供日為每季中(第二個月25日前)前提出次季之Forecast.
- 開發激勵獎金需以其部門於淨利之前提下發給(市場部&新事業群不在此限), 如屬虧損部門則折半(50%)發給.
- 激勵獎金與業績獎金之業績不予重複計算.
- 開發激勵獎金第二年以達成率為依據(附件).
- **材料:** 每季結束後計算出該部門開發激勵獎金，並於次季末之第一個發薪日發給. (如第一季獎金於第二季末(6月)發薪日之7日5日發給)
- **設備:** 獎勵金以收到原廠80%以上之佣金時, 次季末之第一個發薪日發給.
- 計算基礎: Billing
- 每季得予以修訂, 並於次季實施.

Profit sharing Material

1. 新開發產品(第一年)share 10%毛利作為鼓勵.
2. 新開發產品(第二年)share 6%毛利作為鼓勵.
3. 市場&新事業群折半發給(一年為限).

*以上獎勵金%第二年須以Forecast達成率換算為依據

Profit sharing Machine

- 新開發產品/客戶(第一張order) share 佣金之10%作為鼓勵 (sales 5% & service 5%)
- 當年度Routing order share 佣金之6%作為鼓勵(sales 3% & service 3%).
- 第二年Routing order share 佣金3% 作為鼓勵(sales 1.5% & service 1.5%)
- 市場&新事業群折半發給(第一張訂單為限).
- 以上獎勵金%第二年須以Forecast達成率換算為依據

第二年達成率比例表

- 達成率: >111% :超過金額以 Profit share % : 80 計算
- 達成率: 110% ~ 90% : Profit share % = 100
- 達成率: 89% ~ 80% : Profit share % = 80
- 達成率: 79% ~ 70% : Profit share % : 70
- 達成率: 69%~60% : Profit share % : 60
- 達成率: 低於59% :Profit share % : 50

計算說明：以當季Forecast 400K為例

Example 1:

當季材料毛利: NTD320K, 達成率80%, 則激勵獎金 -
 $\text{NTD}320\text{K} \times 10\% \times 80\% = \text{NTD}25.6\text{K}$

Example 2:

材料毛利:NTD400K, 達成率100%,則激勵獎金 -
 $\text{NTD}400\text{K} \times 10\% \times 100\% = \text{NTD}40\text{K}$

Example 3:

材料毛利:NTD500K,達成率125%,則激勵獎金 -
 $\text{NTD}400\text{K}(\text{forecast}) \times 10\% \times 100\% + (\text{NTD}500\text{K}-\text{NTD}400\text{K}) \times 10\% \times 80\% = \text{NTD}48\text{K}$