

Настоящий Регламент описывает условия, порядок и правила участия в Рейтинге “Клуб лидеров Партнеров Самолет Плюс”.

## **1. Общие положения.**

1.1. В Рейтинге участвуют партнеры, соответствующие

следующим требованиям:

1.1.1. Офис должен быть заведен в TnL;

1.1.2 Офис должен иметь штат сотрудников (не менее 1 агента). Все агенты должны быть заведены в TnL, профиль агента заполнен на 100%.

## **2. Лиги Клуба Партнеров.**

2.1. Распределение партнеров по Лигам осуществляется 1 раз в квартал на основании численности агентов, зарегистрированных в Topnlab:

- Супер Лига – численность агентов более 50,
- Высшая Лига - численность агентов от 20 до 49,
- Первая Лига - численность агентов от 5 до 19,
- Лига Развития - численность агентов менее 5.

### **3. Механика расчета Рейтинга**

#### **3.1. Ранг офиса внутри рейтинга зависит от:**

- Количества проведенных сделок на платформе TnL;
- Производительности офиса (количество сделок на одного агента);
- Активности агентов в TnL.

#### **3.2. Как рассчитывается каждый показатель.**

1. Количество проведенных сделок в TnL считается по статусу “Сделка” (см. скрин ниже). Это статус по клиентам с которыми работа окончена и произошло одно из событий: сделка проведена, документы подписаны, комиссионное вознаграждение получено, переход права собственности произошёл, договор на первичку зарегистрирован, деньги от покупателя переданы продавцу, все обязательства для всех участников сделки, в. т.ч. для агента, исполнены в полном объеме.

Покупатели, Заявки компании - 1370

Все 1370 Отдел привлечения клиентов 6 Внешние встречи 4 Лиды 12 Нужно распределить 338 Личная база 290 Встреча назначена 6 Заключение договора (корист) 0 Подбор н/с

| Ответственный | Контакты                | Тип объекта                  | Комнат          | Цена                          | Комиссия                 | Локации                        | Задачи                          | Тип договора                                    | Примечания                                                                                                                |
|---------------|-------------------------|------------------------------|-----------------|-------------------------------|--------------------------|--------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Лиды          | Встречи назначены       | Заключение договора (корист) | Подбор          | Авансы / задатки (Руч.корист) | Внесение аванса (корист) | Подготовка документов (корист) | Выход на сделку (корист)        | Закрытие сделки                                 | Комиссия получена                                                                                                         |
| 1             | Написать                | Написать сообщение           | пересечений нет | Квартира 2                    | 2 ком.                   | 1 500 000 - 1 500 000 р        | от покупателя: 80 000 р. ГДК: - | Рязанская обл.                                  | + Добавить задачу<br>23.12.24 в 11:39 Заметка: сделка<br>Возмездный договор до 19.12.2025<br>+ Добавить личное примечание |
| ИД: 1018673   | Созд: 19.12.2024, 14:37 | Изм: 28.12.2024, 12:39       | Сделка          |                               |                          |                                |                                 |                                                 |                                                                                                                           |
| 2             | Написать                | Написать сообщение           | пересечений нет | Квартира 2                    | 2 ком.                   | 2 600 000 - 2 800 000 р        | от покупателя: 80 000 р. ГДК: - | Рязанская обл., Рязанский р-н. Область на карте | + Добавить задачу<br>Возмездный договор до 05.01.2025<br>+ Добавить личное примечание                                     |
| ИД: 1011344   | Созд: 05.12.2024, 14:23 | Изм: 28.12.2024, 12:40       | Сделка          |                               |                          |                                |                                 |                                                 |                                                                                                                           |

2. Для оценки производительности офиса общее количество заключенных сделок делится на количество пользователей с ролью “Агент”, “Стажер”, зарегистрированных в TnL.

3. При оценке активности агента в TnL оценивается по:

- частоте входа в TnL,
- обновлению данных (работа с заявками/лидами),
- по работе со сделками (агент активно продвигает сделку по воронке).

#### 4. Расчет Интегральной оценки

Общая оценка офиса складывается из суммы баллов по каждой метрике за определенный период.

*Пример расчета:*

- Офис А занял 2-е место по количеству сделок, 5-е место по производительности и 3-е место по активности.
- Общий балл офиса А в регионе = 10.

- Внутри Лиги, офис А занял 9-е место по количеству сделок, 7-е место по производительности и 11-е место по активности.
- Общий балл офиса А в Лиге = 27.

После ранжирования баллы суммируются, и офисы с наименьшим общим баллом занимают более высокие строки в рейтинге Лиг. Это стимулирует участников к улучшению своих показателей и стремлению стать лидерами в своих категориях.

Позиции в рейтинге пересматриваются раз в месяц, учитывая показатели предыдущего месяца. Обновление рейтинга производится с 5 по 10 число. Так, результаты рейтинга за февраль публикуются в период с 5 по 10 марта, используя при этом данные, полученные в феврале.

При возникновении вопросов по Рейтингу Руководителю офиса следует обращаться к закрепленному Территориальному менеджеру.

Приложение.

Загрузите чек-лист офиса, чтобы проверить его соответствие критериям для участия в рейтинге.

[Чек лист для офиса](#)

