



آلية منح مكافأة موظفي التسويق

مكافأة مالية تمنح لموظفي تنمية الموارد المالية والذين يحققون المستهدف المحدد ويقدمون جوانب مميزة في الأداء لتحقيق الأهداف المطلوبة منهم، ويساهمون في تحقيق أهداف الجمعية بشكل عام ويتم التقييم والصرف لها بشكل ربع سنوي

الغرض من منح المكافأة:

1. تحفيز الموظفين إلى تحقيق الأهداف المطلوبة منهم.
2. تحسين أداء الموظفين وتشجيعهم على تحقيق أهداف الجمعية
3. تطوير مهارات التواصل والتسويق الفعال لمنتجات الجمعية وخدماتها.
4. زيادة إيرادات الجمعية وتوسيع نشاطها.
5. إذكاء روح التنافس الشريف بين موظفي الجمعية.

ضوابط منح المكافأة:

1. مضي 6 أشهر في الجمعية أثناء استحقاق المكافأة والذي سيكون بشكل شهري.
2. وجود الموظف على رأس العمل أثناء استحقاق المكافأة.
3. تحقيق متطلبات منح الحافز من خلال تحقيق السقف المحدد لكل موظف خلال الفترة المحددة.
4. يستثنى من السقف إيراد الكفالات الشهرية فقط.
5. تصرف المكافأة على أساس أصل الراتب.
6. يفصل التبرع النقدي عن العيني ويتم تحديد قيمة التبرع العيني من خلال لجنة من الشؤون الإدارية والشؤون المالية.
7. خلو ملف الموظف من أي مخالفات تستوجب عقوبة إدارية.
8. يعتمد منح المكافأة على وضع الجمعية المالي العام.

المستهدفات السنوية للمعارض التعريفية

سياسات عامة:

- يعطى للموظف مكافأة لتحقيق مستهدفاته الشهرية نهاية كل شهر إما مع راتبه أو كتحويل مستقل.
- تحسب مكافأة الموظف من تحصيل بند الزكاة والأوقاف والمشاريع والتبرع العام ومن بند الكفالة ماعدا كفالة اليتيم (يسر)
- هناك مستهدفات شهرية وسنوية للموظف، يسعى الموظف بأقصى طاقته وجهده لإنجازها
- يتم المتابعة الدورية لمستهدفات موظفي المعارض من خلال مشرف المعارض (شهرية-ربعية-سنوية) وتقديم الدعم اللازم
- الموظف الذي لا يحقق تكلفته التشغيلية يتم إنذاره لمرتين، والمرة الثالث يتم الإستغناء عن خدماته، إذا كانت المشكلة من تقصير الموظف وليس من توفير امکانات أو المتطلبات.

كيفية احتساب المستهدف السنوي والشهري:

- أ- معادلة احتساب المستهدف الشهري للمعرض في رمضان والحج (إجمالي التكاليف السنوية للمعرض $\times 4$)
- ب- معادلة احتساب المستهدف الشهري للمعرض لبقية الشهور (إجمالي التكاليف السنوية $\times 2$)
- ت- مراعاة مستهدف المعرض مع متوسط الدخل السنوي والشهري لعامي ٢٠١٩ م و ٢٠٢٠ م
- ث- مراعاة مستهدف المعرض مع التكاليف التشغيلية والأرباح السنوية للمعرض
- ج- تم تقسيم مستهدف المعرض السنوي على الموظفين الموجودين في المعرض بالتساوي كمستهدف شهري و سنوي

المستهدف السنوي والشهري لمعرض السلامة والسليمانية			
المستهدف السنوي للمعرض	٣٣٧,٩٩٠	المستهدف السنوي للموظف	١٦٨,٩٩٥
مستهدف شهر رمضان والحج			
المستهدف الشهري للمعرض	٤٨,٢٨٥	المستهدف الشهري للموظف	٢٤,١٤٢
مستهدف بقية الأشهر			
المستهدف الشهري للمعرض	٢٤,١٤٢	المستهدف الشهري للموظف	١٢,٠٧١

المستهدف السنوي والشهري لمعرض الرحاب			
المستهدف السنوي للمعرض	ريال ١٦٧,٦٦٤	المستهدف السنوي للموظف	ريال ٨٣,٨٣٢

مستهدف شهر رمضان والحج			
المستهدف الشهري للمعرض	ريال ٢٣,٩٥٢	المستهدف الشهري للموظف	ريال ١١,٩٧٦
مستهدف بقية الأشهر			
المستهدف الشهري للمعرض	ريال ١١,٩٧٦	المستهدف الشهري للموظف	ريال ٥,٩٨٨

آلية صرف مكافآت المستهدفات الشهرية:

المنجز	المكافأة
أكثر من ٢٠٠٪	راتب
١٥٠٪-٢٠٠٪	ثلاث أرباع راتب
٩٥٪-١٤٠٪	نصف راتب
١٪-٩٤٪	لا شيء

كيفية تحقيق المستهدف الشهري أو السنوي:

- استقبال التبرعات في المعرض
- التواصل مع المتبرعين القدامى لحثهم على التبرع من خلال (اتصال هاتفي-رسائل نصية-رسائل واتساب جماعية-ايميلات)
- استجلاب متبرعين جدد من خلال (اتصال هاتفي-رسائل نصية-رسائل واتساب جماعية-ايميلات)
- النجاح بأسلوب غير مباشر في إقناع المتبرع بزيادة مبلغ التبرع أو دعم خدمات أكثر

الممكنات الملحة لتحقيق المستهدفات:

- جهاز شبكة مدفوعات مع ورق الإيصالات
- طابعة ورق مع الحبر
- مطبوعات لكل خدمات الجمعية
- جوال به شريحة اتصال وانترنت
- برنامج لإدارة التبرعات
- بطاقة عمل

المستهدفات السنوية لموظفي التسويق

سياسات وآليات مكافآت وحدة رجال الأعمال

سياسات عامة:

- يتم متابعة منجزات المستهدف بشكل شهري بينما يتم حساب المستهدف كل ثلاث أشهر
- المستهدف لا يشمل دعم كفالة اليتيم (يسر)

المستهدف المالي:

الأشهر	المستهدف السنوي (المالي)	الإجمالي
رمضان والحج	1.500.000 ريال	5.000.000 ريال
بقية أشهر السنة	3.500.000 ريال	

المكافأة	نسبة تحقيق متطلبات الحافز
راتبين	50% من المستهدف
راتب	كل 10% بعد الـ 50% من المستهدف

المستهدف العيني:

المستهدف	نسبة تحقيق متطلبات الحافز	المكافأة
500.000 ريال	كل 50% من المستهدف	ربع راتب

الممكنات الملحة لتحقيق المستهدفات:

- طباعة ورق مع الحبر
- حقيبة تسويقية بها مطبوعات لكل خدمات الجمعية
- جوال به شريحة اتصال وانترنت
- سيارة لتمكين الموظف من الزيارات الميدانية
- بطاقة عمل
- توثيق الأعمال المدعومة

سياسات وآليات مكافآت وحدة رجال الأعمال:

سياسات وآليات مكافآت وحدة الجهات المانحة

سياسات عامة:

- المستهدف يعتمد على مبالغ المشاريع المدعومة
- يتم متابعة منجزات المستهدف بشكل شهري بينما يتم حساب المستهدف كل ثلاث أشهر

المكافأة	المستهدف
ربع راتب	300.000-399.000 ريال
نصف راتب	400.000-499.000 ريال
راتب	فأكثر 500.000 ريال

مكافآت مدير التسويق ومشرف المعارض:

- مشرف المعارض يستحق مكافأة وقدرها راتب عند تحقيق المعارض للمستهدفات لثلاث أشهر متتالية
- مدير القسم ومشرف التسويق يستحق في نهاية العام مكافأة قدرها راتب شهرين إذا حقق جميع موظفي القسم السقف المتوقع منهم.

إجراءات منح المكافأة :

المسؤولية	الإجراءات	التخطيط
محاسب الجمعية الرئيس المباشر	<ul style="list-style-type: none">• كشوف الحسابات المدققة• بطاقة منح مكافأة تحفيزية	المدخلات
الشؤون الإدارية	دراسة الطلب والتحقق من أهلية الموظف للمكافأة	المراجعة
الشؤون الإدارية	هل مبررات الطلب كافية لاعتماد المكافأة ؟ <ul style="list-style-type: none">• (لا) نسخة من الطلب وسبب الرفض للموظف وملفه• (نعم) اعتماد الطلب	التحقق والربط
المدير التنفيذي	مراجعة الطلب والتأكد من سلامة الإجراءات	التوجيه
اللجنة التنفيذية	اعتماد إجراءات الطلب	الاعتماد
الموارد البشرية	استلام النموذج واتخاذ الإجراءات الإدارية اللازمة	المخرجات