دليل · لكل موظف

كيف تُحسب أرباحك عمولات المبيعات بكلام بسيط

تُحسب أرباحك على المال الذي يُستحصل فعلاً، لا على الفواتير. نصف حصتك يُصرف كل شهر، والنصف الآخر ينتظر ويُصرف كل ثلاثة أشهر بقدر ما تحقق من التارگت.

المبيعات · كل بائع ومدير مبيعات ومدير منطقة · ٣٠ تشرين الأول ٢٠٢٦

مكتب آشور العلمي — ظافر الدباغ



01

الفكرة كلها في أربع خطوات

تُحسب أرباحك على المال الذي يُستحصل فعلاً، لا على الفواتير. نصف حصتك يُصرف كل شهر، والنصف الآخر ينتظر ويُصرف كل ثلاثة أشهر بقدر ما تحقق من التارگت.

1

يدخل المال

يدفع الزبون فاتورة أو عقداً. يُحسب فقط المال الذي استُحصل فعلاً — الفاتورة غير المدفوعة لا تُحسب بعد.

2

تُحسب حصتك

نسبة مما استُحصل، بعد حصة الوسيط إن وُجدت، ترتفع أو تنخفض حسب جودة سعر البيع، وتنقص إذا تأخر الدفع كثيراً.

3

نصف الآن ونصف ينتظر

كل شهر يُصرف نصف حصة البائع ومدير المبيعات، ويُحجز النصف الآخر باسمك. مدير المنطقة يأخذ حصته كاملة.

4

كل ثلاثة أشهر

يُصرف المحجوز بنسبة ما حققته من التارگت حتى ذلك الوقت. وما بقي محجوزاً في نهاية السنة يسقط.

لا تواقيع ولا استمارات. النظام يحسبها من المبيعات والدفعات والتارگت. وتدفعها المالية بين ١٥ و٢٠ من الشهر التالي، منفصلة عن الراتب.

02

من يأخذ ماذا

نسبة من المال المستحصل، بالنسبة الكاملة:

١٪
البائع

من قام بالبيع — مندوب، أو مدير مبيعات، أو مندوب من خط آخر.

٠٫٥٪
مدير المبيعات

مدير مبيعات البائع. وعلى خط بلا مندوبين يأخذها مدير مبيعات ذلك الخط — على كل بيع فيه، حتى بيعه هو.

٠٫٢٥٪
مدير المنطقة

مدير المنطقة التي فيها الزبون. تُصرف له كاملة كل شهر — ولا يُحجز له شيء.

يُحسب البيع حين

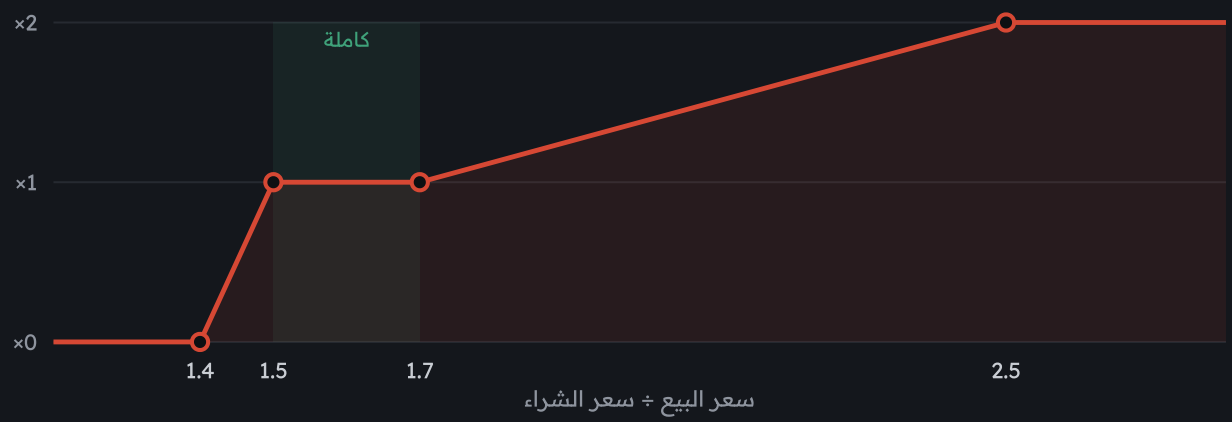
- ✓ القطاع الخاص، وأوامر الشراء المباشر من المستشفيات الحكومية.
- ✓ على صافي البيع: بعد عمولة الوسيط إن وُجدت.
- ✓ وقّع مدير المبيعات على السعر، فالمبلغ نهائي.

خارج هذا الحساب: كيماديا والوزارات ودوائر الصحة والمحافظات والجهات شبه الرسمية ومشاريع المقاولين والصفقات التي تحيلها لنا الشركات المصنّعة تُكافأ حالة بحالة من الإدارة — وهي خارج هذا الحساب الشهري.

03

السعر الجيد يربح أكثر، والدفع المتأخر يربح أقل

يقسم النظام سعر البيع على سعر الشراء. هذا الرقم يرفع نسبتك أو يخفضها.



البيع ÷ الشراء	نسبتك	البائع · المدير · المنطقة
١٫٤ أو أقل	لا شيء	لكن البيع يُحسب في التارگت.
من ١٫٤ إلى ١٫٥	ترتفع حتى النسبة الكاملة	
من ١٫٥ إلى ١٫٧	النسبة الكاملة	١٪ · ٠٫٥٪ · ٠٫٢٥٪
من ١٫٧ إلى ٢٫٥	ترتفع حتى الضعف	
٢٫٥ أو أكثر	الضعف	٢٪ · ١٪ · ٠٫٥٪

إذا تأخر المال

أول ٩٠ يوماً بعد موعد الاستحقاق بلا خصم. بعدها تنقص النسبة الخُمس عن كل شهر تأخير.

كاملة	خصم ٢٠٪	خصم ٤٠٪	خصم ٦٠٪	خصم ٨٠٪	لا شيء
حتى ٩٠ يوماً	٩١ – ١٢٠ يوماً	١٢١ – ١٥٠ يوماً	١٥١ – ١٨٠ يوماً	١٨١ – ٢١٠ أيام	أكثر

04

شهر واحد بالأرقام

أحمد مندوب باع جهاز سونار. دفع الزبون ١٠,٠٠٠,٠٠٠ دينار هذا الشهر في موعده. سعر الشراء ٦,٢٥٠,٠٠٠، فنسبة البيع إلى الشراء ١٫٦ — النسبة الكاملة.

من	النسبة	الحصة (دينار)	تُصرف الآن	محجوزة للتارگت
أحمد — البائع	1%	100,000	**50,000**	50,000
مدير مبيعاته	0.5%	50,000	**25,000**	25,000
مدير المنطقة	0.25%	25,000	**25,000**	—

لو جاء نفس المبلغ متأخراً ١٤٠ يوماً (٥٠ يوماً بعد الـ٩٠ المجانية)، تنقص النسبة ٤٠٪: تصبح حصة أحمد ٦٠,٠٠٠ — ٣٠,٠٠٠ الآن و٣٠,٠٠٠ محجوزة.

متى تنتظر الدفعة

- ✓ لا يوجد بائع مسجّل على البيع.
- ✓ لم يوقّع مدير المبيعات على السعر بعد.
- ✓ سعر الشراء غير معروف بعد.

المال لا يضيع: يدخل أول شهر بعد معالجة السبب.

05

التارگت والأشهر الثلاثة

التارگت هو تارگت الشركة المصنّعة السنوي. يوزّعه مدير المبيعات على مندوبيه، ويُقاس هو على كامل التارگت في كل العراق. كل مبلغ يُستحصل يدخل في التحقيق — حتى المبيعات التي لا عمولة عليها.

نهاية آذار	نهاية حزيران	نهاية أيلول	نهاية كانون الأول
ربع السنة	نصف السنة	ثلاثة أرباع السنة	السنة كاملة

في كل من هذه المواعيد يُقارَن ما استحصلته منذ ١ كانون الثاني بالتارگت حتى ذلك الموعد، ويُصرف المحجوز بنفس النسبة، ولا يزيد على ما هو محجوز.

مثال — سارة، مندوبة تارگتها السنوي ١,٠٠٠,٠٠٠ دولار

آذار — المحجوز حتى الآن ٣٠٠,٠٠٠ دينار. التارگت حتى الآن ٢٥٠,٠٠٠ دولار، واستحصلت ٢٠٠,٠٠٠ دولار، أي **٨٠٪**. يُصرف **٢٤٠,٠٠٠** · و٦٠,٠٠٠ تبقى منتظرة

حزيران — المحجوز حتى الآن ٥٠٠,٠٠٠ دينار. التارگت حتى الآن ٥٠٠,٠٠٠ دولار، واستحصلت ٥٢٥,٠٠٠ دولار، أي **١٠٥٪**، وتُحسب ١٠٠٪. يُصرف الباقي: **٢٦٠,٠٠٠**

من المفيد أن تعرف

- النقص الذي يُعوَّض لاحقاً يُحسب: الوصول للتارگت في حزيران يصرف ما بقي من آذار.
- ما صُرف لا يُسترجع أبداً، حتى لو كان ربع لاحق أضعف.
- ما بقي محجوزاً في ٣١ كانون الأول يسقط.
- يُصرف مع كشف آخر شهر في الربع — فحصة آذار تأتي بين ١٥ و٢٠ نيسان.

06

ثلاث قواعد تحمي الشركة

كل شركة مهمة

إذا كنت تحت ٥٠٪ من التارگت مع أي شركة مصنّعة، لا يُصرف شيء من المحجوز في ذلك الربع — حتى لو كانت شركة أخرى أعلى بكثير. الخط الضعيف قد يُفقدنا الوكالة.

فريق تحت ٦٠٪ ثلاثة أشهر

إذا استحصل الخط أقل من ٦٠٪ من تارگته الشهري ثلاثة أشهر متتالية، يُوقف نصفه الشهري أيضاً. وإن عوّض الفريق النقص في الأشهر الثلاثة التالية يُصرف كل الموقوف؛ وإلا يسقط.

ترك الشركة

من يترك الشركة يُصرف له المحجوز بنسبة ما حققه من التارگت حتى يوم تركه، والباقي يسقط.

خط بلا مندوبين: من يبيع يأخذ ١٪، ومدير مبيعات الخط يأخذ ٠٫٥٪ على كل بيع فيه. ويُقاس المحجوز على كامل تارگت الشركة وكل ما استحصله الخط.

أين تراها

افتح نظام المبيعات واذهب إلى **مساحتي ← عمولتي**. ترى هذا الشهر كما هو الآن، وسنتك والتارگت، وما هو محجوز لك، وكل شهر صُرف لك.



شاشة مرسومة — الأرقام أمثلة.

كل شهر

إشعار يخبرك بما يُصرف وما يُحجز وما سقط.

تارگتك

إشعار يخبرك بحصتك حين يحددها مدير المبيعات.

مدراء المبيعات

يوزّعون كل تارگت على المندوبين في صفحة تارگت الشركات.

07

أسئلة يسألها الناس

أصدرت فاتورة كبيرة. هل أربح الآن؟
لا. تربح كلما دفع الزبون — كل دفعة في الشهر الذي تدخل فيه.

هل يضيع النصف المحجوز؟
لا. هو لك بقدر ما تصل للتارگت. يسقط فقط ما بقي محجوزاً في نهاية السنة.

حققت ٩٠٪ من الربع. هل آخذ شيئاً؟
نعم، ٩٠٪ من المحجوز. والباقي ينتظر الربع التالي.

هل بقيت مكافأة سنوية برواتب؟
لا. النصف المحجوز الذي يُصرف على التارگت حلّ محلها.

من يوقّع عمولتي؟
لا أحد. مثل الراتب، يحسبها النظام وتدفعها المالية.

هل يفيدني بيع نسبته أقل من ١,٤؟
نعم في التارگت — يُحسب. لكن لا عمولة عليه.

ليس لي تارگت بعد.
اطلب من مدير مبيعاتك توزيع تارگت الشركة. بدون حصة لا يمكن صرف ما يُحجز لك.

أرى رقماً مختلفاً على الشاشة.
شاشة الشهر الحالي حيّة حتى يُقيَّد الشهر. الشهر المقيّد هو ما يُصرف.

أسئلتك عن أرقامك تذهب إلى المالية، وأسئلتك عن تارگتك تذهب إلى مدير مبيعاتك.