

BONUS SALES & COMPLIANCE

Bonus trimestrale

Il bonus viene calcolato sulle **chiusure complessive del quarter**:

Chiusure	Bonus Team
80	€2.000
90	€3.000
100	€5.000

Il bonus viene diviso tra **Setter e Closer**.

Sono escluse dal conteggio e dalla relativa ripartizione le vendite provenienti dall'outreach gestite interamente da **Fabio**, dalla generazione del contatto alla chiusura.

Compliance Score

Ogni membro del Sales Team parte ogni mese da **100 punti**.

Gli errori operativi comportano una riduzione del punteggio secondo le regole riportate sotto.

Al termine del quarter viene calcolata la **media dei Compliance Score mensili**, che determina la percentuale del bonus individuale riconosciuta.

Compliance Score medio	Bonus riconosciuto
90-100	100%
80-89	80%
70-79	60%
60-69	40%
<60	0%

Regole operative

1. Note CRM — entro 24h

Dopo ogni call, le note devono essere inserite e aggiornate nel CRM entro 24 ore.

Mancato aggiornamento: -5 punti

2. Stage CRM — entro 24h

Ogni contatto deve essere spostato nello stage corretto in base all'esito della call.

Stage non aggiornato: -3 punti

3. SOP post-closure — entro 24h

Tutte le attività previste dopo una chiusura devono essere completate entro 24 ore.

La regola vale per **tutti gli step di competenza di Setter e Closer**, comprese email, comunicazioni e attività previste dalle rispettive SOP.

SOP non completata: -5 punti per cliente

4. File Report — entro 24h

Tutte le call effettuate devono essere riportate nel **File Report entro 24 ore**, sia Intro che Demo, compilando tutti i dati richiesti.

Report mancante/non aggiornato: -3 punti

5. ClickUp — entro 24h

Quando si viene **taggati direttamente su ClickUp** o quando è presente una **task con una scadenza assegnata**, è necessario rispondere o prendere in carico l'attività entro 24 ore.

Non è necessario che l'attività venga risolta entro 24 ore, ma deve esserci una presa in carico o un aggiornamento.

Prima mancata risposta/scadenza: -3 punti

Dalla seconda mancata risposta/scadenza: -5 punti per episodio

6. Attività GoHighLevel — entro 72h dalla scadenza

Se un'attività su GoHighLevel risulta scaduta, deve essere **gestita, completata o riprogrammata entro massimo 72 ore dalla scadenza**.

Attività scaduta da oltre 72 ore: -3 punti

7. Assenza alle call programmate

In caso di impossibilità a partecipare a una call interna già programmata — formazione, 1-to-1 o altre call ricorrenti — è necessario comunicarlo con **almeno 24 ore di preavviso**.

Sono esclusi eventuali imprevisti o urgenze non prevedibili.

Assenza senza preavviso di almeno 24h: -3 punti

8. Tracker giornaliero — entro 24h

Il **tracker giornaliero delle ore 18:00** deve essere compilato ogni giorno, con un ritardo massimo consentito di 24 ore.

Tracker non compilato entro 24 ore: -2 punti per giorno

9. Feedback settimanale

Il **feedback settimanale** deve essere compilato entro la scadenza prevista.

Feedback settimanale non compilato: -3 punti

Errori auto-segnalati

Se un errore viene individuato autonomamente, comunicato e corretto **prima che venga segnalato dal management**, la penalizzazione viene ridotta del **50%**.

Riepilogo penalizzazioni

Mancanza	Penalizzazione
Note CRM non aggiornate entro 24h	-5
Stage CRM non aggiornato entro 24h	-3
SOP post-closure non completata entro 24h	-5
File Report non compilato entro 24h	-3
Prima mancata risposta/scadenza ClickUp	-3
Recidiva ClickUp	-5
Attività GHL scaduta da oltre 72h	-3
Assenza a call senza preavviso di almeno 24h	-3
Tracker giornaliero non compilato entro 24h	-2 per giorno
Feedback settimanale non compilato	-3
Errore auto-segnalato e corretto	50% della penalizzazione