

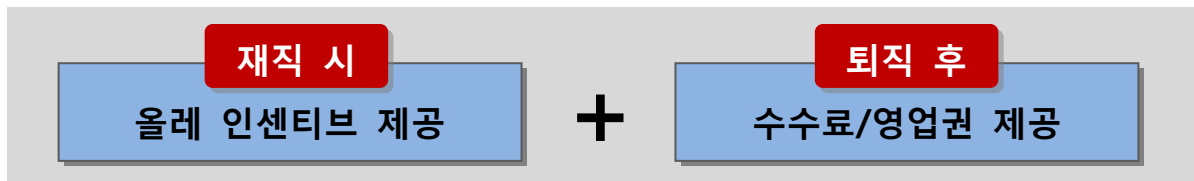
LTE 대전 승리를 위한 GB 프로그램 추진계획

* GB : Golden Bridge

□ 추진목적

- 재직 시, 강력한 보상체계 도입을 통해 쏘 직원 자발적 동기 부여 및 사기 진작
- 퇴직 후, 퇴직직원 우대 프로그램으로 정착시켜 친 KT화 및 영구 고객화

□ 기본 운영방향



- 쏘 직원(단, 임원 제외) 자발적 참여
- 인센티브는 3개 직군별 운영 및 편성된 확보비(P값) 재원 활용

□ 세부 추진계획(시행일 : 12. 7. 27 예정)



- 직군별 인센티브 부여 기준 도달 시 단계별(5단계) 성과 보상

구분	인센티브 부여기준	보상내역	비고
영업직	15 건 이상	30 만원~530 만원	AM 제외
준영업직 (멀티영업)	7 건 이상	21 만원~408 만원	MP(고객컨설팅팀), 고객서비스직군, 개인부문 MM
비영업직	5 건 이상	15 만원~321 만원	특별기동팀, 네트워크부문, 스텝부서(본/사/지) 등

* 12년은 7.27~12.31일 까지 판매분 적용, 13년 기준 별도 설정

* 인센티브 제공 산정기준 : 신규 1건, MNP 1.3건, 보상기변 0.9건

* ITC는 홈부문 정책(GB정책)을 활용하여 모집한 건만 인정

* 영업직 : SC(SOHO컨설팅팀), HP(고객컨설팅팀/CER팀), ITC

- 대상상품 : LTE, OTS(OTS는 LTE 0.5건으로 간주)

- 누적 모집분이 인센티브 부여 기준 달성 시 마다 보상(매월)

- 최종 5단계(올레스타) 초과 시에는 추가 인센티브 지급(건당)

퇴직 후**재직 시 모집분에 대한 수수료 지급 및 영업권 부여**

○ 자격요건 : 재직 중 LTE/OTS 모집가입자가 많은 직원 중심으로 기회 부여
(퇴직시점 유지가입자 기준)

직군	12 년 퇴직자	13 년 퇴직자	14 년 퇴직자	15 년 퇴직자	16 년 퇴직자 이후
영업직	25 건 이상	90 건 이상	160 건 이상	230 건 이상	300 건 이상
준영업직 (멀티영업)	14 건 이상	63 건 이상	112 건 이상	161 건 이상	210 건 이상
비영업직	10 건 이상	45 건 이상	80 건 이상	115 건 이상	150 건 이상

* OTS는 LTE 0.5건으로 간주

- 영업직 대비 준영업직(멀티영업)은 70%, 비영업직은 50% 수준
- 직군 변경 시 변경된 직군 기준으로 적용(일할 계산)

○ 수수료 지급체계

- 재직 시 모집분 : 관리수수료 지급(사외유통망 지급기준 준용)
 - 시행일(12. 7. 27일)로 부터 퇴직시점까지 모집분에 대해 퇴직 후 지급
 - 대상상품 : LTE, OTS
- 퇴직 후 모집분 : 획득 + 관리수수료 지급(사외유통망 지급기준 준용)
 - 대상상품 : 유무선 全 상품

○ 채널유형 : 개인사업자(모집가입자 많은 직원 중심으로 우수상권의 올레홈
영업권 부여 및 대리점 개설 지원)

※ GB 프로그램 관련 제도, 정책, 기준 등 모든 사항은 시장/경쟁 상황에 따라
적의 변경 가능

별첨1. “올레 인센티브”제도 세부내용(5단계, 12년 기준)

구분			해피스타 (1 단계)	매직스타 (2 단계)	로얄스타 (3 단계)	슈퍼스타 (4 단계)	올레스타 (5 단계)
영업 직	인센티브 부여기준		15 건	25 건	50 건	70 건	100 건
	보상 내역	단계별 지급액	30 만원	65 만원	110 만원	135 만원	190 만원
		누적 지급액	30 만원	95 만원	205 만원	340 만원	530 만원
준영업 직 (멀티 영업)	인센티브 부여기준		7 건	14 건	35 건	50 건	70 건
	보상 내역	단계별 지급액	21 만원	42 만원	98 만원	107 만원	140 만원
		누적 지급액	21 만원	63 만원	161 만원	268 만원	408 만원
비영업 직	인센티브 부여기준		5 건	10 건	25 건	35 건	50 건
	보상 내역	단계별 지급액	15 만원	35 만원	78 만원	83 만원	110 만원
		누적 지급액	15 만원	50 만원	128 만원	211 만원	321 만원

* 12년은 7.27~12.31일 까지 모집분 적용, 13년 기준 별도 설정

* 인센티브 제공 산정기준 : 신규 1건, MNP 1.3건, 보상기변 0.9건

* 누적 모집분이 인센티브 부여 기준 달성 시 마다 보상(매월)

(영업직 : 최대 530만원, 준영업직 : 최대 408만원, 비영업직 : 최대 321만원)

별첨2. “Bulk 정책” 운영기준

□ 타기관 직원이 G&E 특별 Bulk정책(200건 이상) 판매 시 GB실적 인정기준

- 기본원칙 : 회사기여도에 따라 GB실적 인정[단, NPV = 0 이하인 경우 불인정 (투자비 포함)]
- G&E 기본 Bulk정책 대비 추가 투입되는 P값 기준으로 회사기여도를 환산하여 실적 인정
 - 투자비는 추가 P값으로 환산하여 적용(투자비/판매대수 → 추가 P값으로 반영)
- 실적인정 비율 : 기준 Case(추가 P값 3만원)의 비율을 기준으로 하여 인정비율 table 작성

추가 P값	2만원	3만원	4만원	5만원	6만원
인정 비율	40%	20%	10%	5%	2.5%

- 기준 Case 선정 근거 : G&E부문 정책부서에서 제시 가능한 금액
 - 기준 Case 비율 산정 근거 :
 - 추가 P값 3만원으로 500대 실적 달성 시 영업직 올레스타(5단계 = 100대)와 같은 정도의 보상 혜택 부여 타당
 - 따라서, 이 경우 전체 판매건의 인정 비율을 20% 적용($500\text{대} \times 0.2 = 100\text{대}$)
- ※ '12년도 상반기 G&E부문 추가 P값 책정 시 대부분 500대 이상 건에 대해 3만원 반영

□ 판매 정책별 GB실적 인정기준

구 분		정책 주관부서	G&E부문 (AM제외)	타 기관 (홈/네트워크 등)	비고
GB정책	기본	홈부문 (Sales기획담당)	o	o	
	Bulk		o	o	영업공조
G&E부문정책	특별 Bulk	G&E부문(모바일담당)	x	o	영업공조

※ G&E 부문 특별 Bulk 정책은 200 건 이상 판매 건에 한함

□ 추가 P값에 따른 올레 인센티브 예상금액(영업직, 500대 판매기준)

구 분	실적인정 비율	실적인정대수	올레 인센티브 계산
G&E 기본 Bulk 정책 + 2만원	40 %	200대	100대 → 530만원 100대 → 추가 올레 인센티브단가 * 100대
G&E 기본 Bulk 정책 +3만원	20 %	100대	100대 → 530만원
G&E 기본 Bulk 정책 + 4만원	10%	50대	50대 → 205만원
G&E 기본 Bulk 정책 + 5만원	5%	25대	25대 → 95만원
G&E 기본 Bulk 정책 + 6만원	2.5%	13대	13대 → 0원