



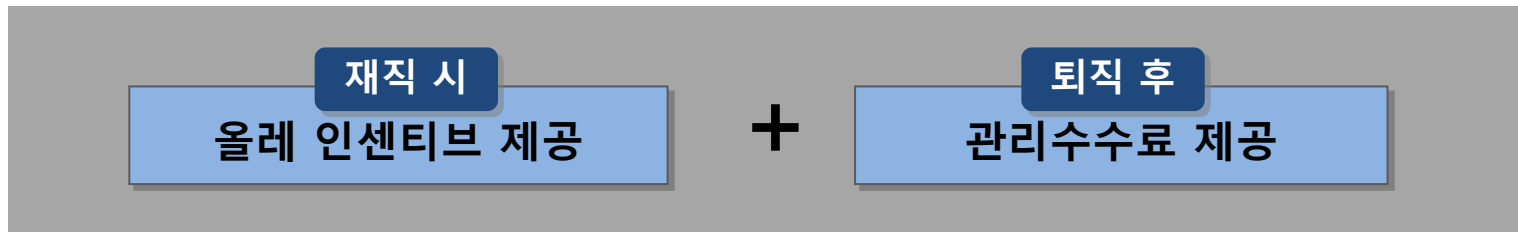
직원과 회사가 Win-Win 하는
Golden Bridge 프로그램

직원들의 자발적 **LTE 판매 건**에 대해 적절한 금전적 보상을 통해 활성화를 도모하고,
꾸준히 고객 관리를 할 경우 퇴직 후 유지 가입자에 대해 관리 수수료를 지급하는 프로그램

추진 목적

- 재직 시, 강력한 보상체계를 통해 쉰 직원 자발적 동기부여 및 사기진작
- 퇴직 후, 퇴직직원 우대 프로그램으로 정착시켜 친KT화 및 영구고객화

운영 방향

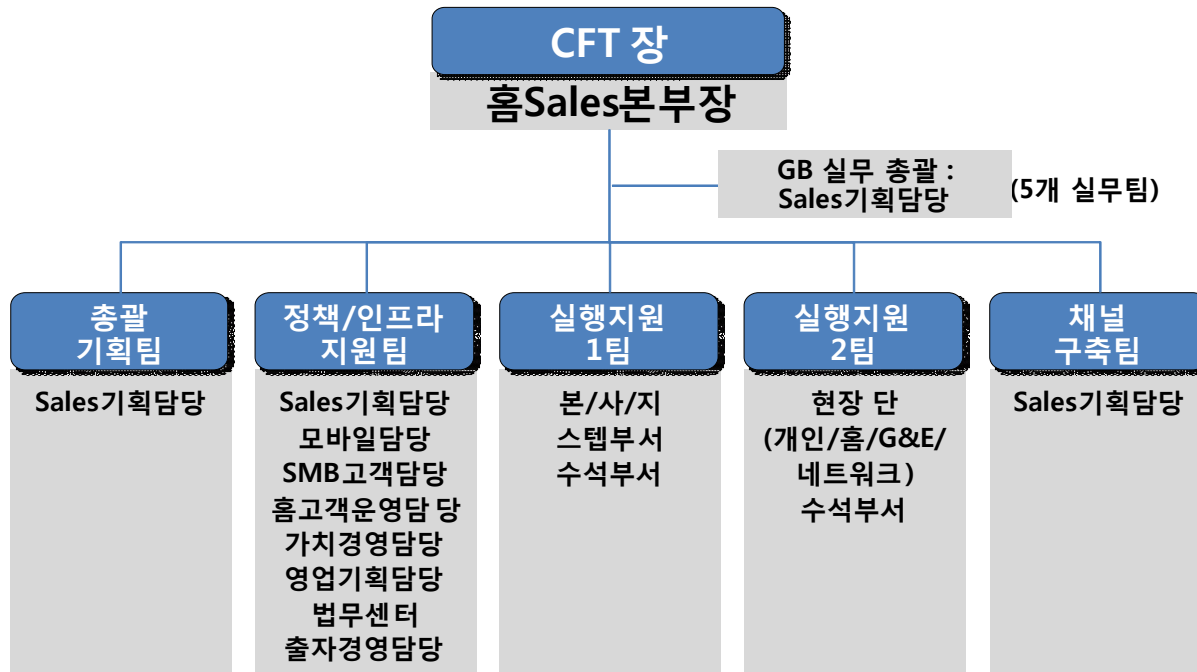


- 쉰 직원(임원 제외)의 자발적 참여를 바탕으로 운영
- 인센티브는 3개 직군 별로 구분 하여 운영

운영 개요

- 운영기간 : 2012. 7. 27 ~ GB 프로그램 안정화 시
- 참여인력 : 40명+ α (Full Time 12명)
- 운영방안 : 회의체(담당급/실무 팀장급) 운영을 통한 정보 공유 및 피드백
 - 회의체 운영주기 : 담당급(월 1회/수시), 실무 팀장급(매주/수시)

CFT 구성체계



- 실무팀은 5개팀으로 구성, 운영
- 실무팀 구성내역
 - 총괄기획팀, 정책/인프라지원팀, 채널구축팀 : 담당급, 팀장급, 직원(인원은 적의 조정)
 - 실행지원 1팀 : 기관별 3명(담당급 1명, 팀장급 1명, 직원 1명)
 - 실행지원 2팀 : 기관별 2명(부장/팀장/센터장급 1명, 직원 1명)

재직 시 프로그램

개요

- LTE, OTS 모집 건수에 따라 인센티브 부여
- 직군별 인센티브 부여 기준 건수 도달 시 단계별 성과 보상
- 기준 건수는 영업직 / 준영업직 / 비영업직의 3가지 직무에 따라 구분하여 운영

직무 분류 기준

- 홈고객/개인고객/G&E부문을 제외한 모든 기관 : 비영업직으로 분류
- 홈고객/개인고객/G&E부문 부서별 직무 분류

부문	홈고객부문	개인부문	G&E
영업	고객컨설팅(Core Sales/CS운영) CER팀(유통영업/Core Sales/ /CS운영) SOHO컨설팅(Core Sales)		(기술영업) 직무 직원 전체
준영업	고객컨설팅(고객서비스/영업) CS컨설팅(고객서비스/영업)	지역 마케팅팀(유통영업) 전략유통 마케팅팀(유통영업) MVNO 마케팅팀(유통영업)	RC팀 RC TF팀
비영업	고객컨설팅(선로) 특별기동팀(선로) 및 영업/준영업을 제외한 전체 부서	영업/준영업을 제외한 전체 부서	영업/준영업을 제외한 전체 부서

* 괄호 안은 인사 시스템에 등록된 직무 구분임(Kterp > HR > 개인업무 > 인사정보 에서 확인가능)

- 재직 중 직무가 변경된 경우 일할 계산하여 기준 건수 적용하는 것을 원칙으로 함

단계별 인센티브 지급 금액

직군	기준 건수 및 지급 금액					
	단계	해피스타	매직스타	로얄스타	수퍼스타	올레스타
영업	부여 기준 건수	15	25	50	70	100
	지급액	300,000	650,000	1,100,000	1,350,000	1,900,000
준영업	부여 기준 건수	7	14	35	50	70
	지급액	210,000	420,000	980,000	1,070,000	1,400,000
비영업	부여 기준 건수	5	10	25	35	50
	지급액	150,000	350,000	780,000	830,000	1,100,000

* 대상상품은 LTE와 OTS (올레TV 스카이라이프)로 한정

- LTE는 가입유형별로 실적 인정 건수 차등 적용(번호이동 1.3건, 일반신규 1.0건, 보상기변 0.9건)

- OTS는 0.5건으로 간주

지급 기준

○ 인센티브 산정기간 : 7.30 ~ 12.31

○ 누적 모집분이 인센티브 부여 기준 건수에 도달할 때 마다 보상 (지급 시기 : 모집 익월)

- 예 : 비영업 직군이 8월 5건, 9월 3건, 10월 2건(누적 10건)을 모집한 경우

→ 8월 실적 기준으로 9월에 15만원 / 8~10월 실적 기준으로 11월에 35만원 지급

○ 1개월 안에 2단계 이상의 기준 건수를 초과하여 모집한 경우 누적 지급액 전체를 지급

- 예 : 비영업 직원이 8월에 5건, 9월에 45건을 모집하여 누적 50건을 달성한 경우

→ 8월 실적 기준으로 9월에 15만원,

8~9월 실적 기준으로 10월에 306만원 지급(2~5단계 35+78+83+110만원의 합계 금액)

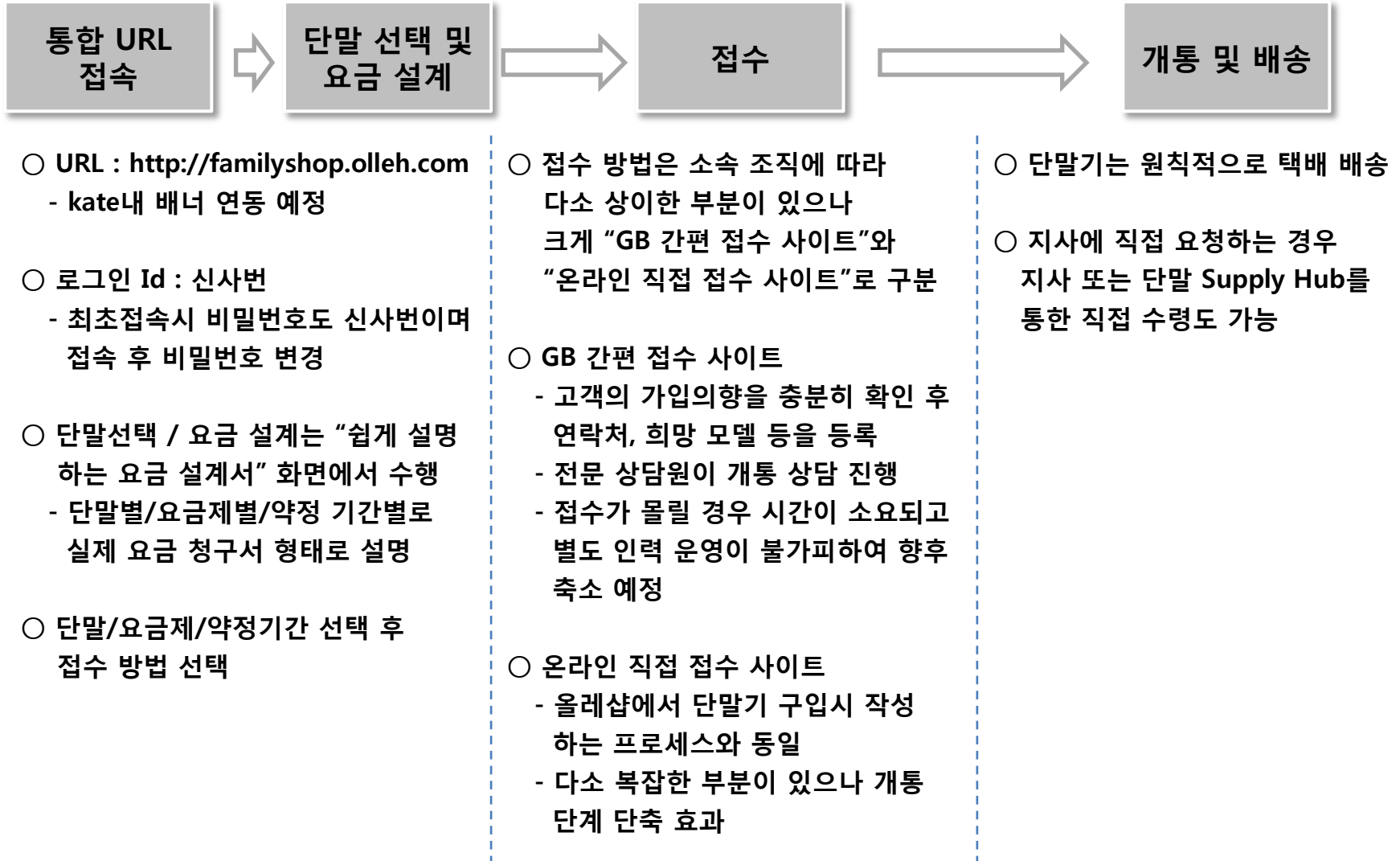
○ 최종 5단계 초과 시에는 초과 건당 3만원 추가 인센티브 지급

※ 단계별 목표 및 올레 인센티브 지급 금액은 변동 가능

조직별 접수/개통 채널

대분류	소속 조직	접수/개통 채널
홈부문	마케팅단 Staff 및 지사	• <u>지사, 단말유통TFT 및 단말 Supply Hub</u> (기존과 동일) • GB 간단 접수 사이트는 이용하지 않는 것을 원칙으로 하되, 비영업으로 분류된 직원에 대해 제한적으로 허용
	그외 모든 부서	• <u>GB 간편 접수 사이트</u> - LTE 임직원 추천 판매 접수 사이트와 동일 - 간편 접수 후 outbound call을 통한 개통 별도 진행 • <u>온라인 직접 접수 사이트</u> : 간편접수 사이트와 별도 운영 - 본인이 직접 온라인 서식지 작성 → 빠른 개통 처리 가능 - 향후 GB 간편 접수 사이트는 축소 or 폐지하고 직접 접수를 확대할 예정임 • <u>홈부문 지사를 통한 개통</u> - 별도 지사 mapping은 없으며, 지사에 지인이 있을 경우 요청
N/W 부문	전 직원	• <u>동일/인근 상면의 지사와 mapping, 해당 지사를 통해 접수 및 개통 지원</u> • 필요시 GB 간편 접수 사이트를 통한 접수도 가능 • 온라인 직접 접수 사이트는 이용 불가
본/사/지	전 직원	• <u>GB 간편 접수 사이트, 온라인 직접 접수 사이트 및 홈부문 지사</u> • 주요 사옥은 접수/개통 지원 인력 파견 검토
개인부문 G&W부문	전 직원	• <u>GB 간편 접수 사이트</u> • <u>해당 부문 전용 접수</u> • <u>홈부문 지사를 통한 개통시 본인의 GB실적은 인정</u>이 되나, 소속 부문 실적으로 귀속되지 않으므로 주의 요망

접수/개통 프로세스



※ 접수 및 개통 상세 프로세스는 별도 매뉴얼로 배포 예정

공통 사항

- 자발적인 참여를 원칙으로 하며 강제/압박에 의한 실적은 인정 불가
 - 특히 영업직이 아닌 경우 업무 시간 이후에만 활동하는 것을 원칙으로 함
- 팀/담당 단위 실적 : 절대 제공 불가
 - GB 판매실적은 추천 직원 본인이 본인 실적만 CRM 시스템에서 조회 가능
 - 어떤 경우에도 조직 단위 실적 제공은 불가하며, 아울러 기관 내에서 수작업으로 실적 취합 하는 행위도 부당 행위로 간주하여 페널티 적용 예정
- 개통 후 14일 이내 취소 건은 실적에서 제외, 가개통/매집 등 부당 행위에 의한 실적은 GB실적에서 제외 및 페널티 적용

실적 반영 기준

- 무선 목표를 가진 부문 소속 직원의 실적은 해당 부문으로 귀속 (개인,홈,G&E 부문)
- GB프로그램은 mass고객 대상 모집을 원칙으로 하되, 임직원의 영향력을 통해 다량 판매가 가능한 고객 모집을 지원하기 위해 별도 정책 운영 예정
- GB프로그램 정책으로 개통된 건은 올레 인센티브 및 퇴직 후 프로그램 100% 인정
 - 단, AM/ITC와 공조를 통해 모집하는 건은 별도 기준에 따라 실적 반영

기본 원칙

- GB 정책은 전사 동일하게 운영
 - 마단별 / 지사별 별도 단가 운영 불가
- 정책 수준은 일반적인 시장 가격에 준하여 운영
 - 시장 판매 가격 : 올레샵, 대리점 소매 매장, M&S 직영매장 판매 가격을 참조하여 결정

세부 정책 방향

- MNP 정책 강화
 - 상반기 이탈 가입자 탈환 및 LTE 시장 주도권 회복
- Simple & Speedy
 - 모든 직원들이 쉽고 빠르게 이해하고 고객 모집에 활용 할 수 있도록 단순하고 명확한 정책 수립
- One price
 - 현장 자율예산 정책 폐지 또는 대폭 축소
 - 혹시라도 발생할 수 있는 지역별 가격 차이 지속 모니터링

퇴직 후 프로그램

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

직군	12년 퇴직자	13년 퇴직자	14년 퇴직자	15년 퇴직자	16년 퇴직자 이후
영업직	25건 이상	90건 이상	160건 이상	230건 이상	300건 이상
준영업직(멀티영업)	14건 이상	63건 이상	112건 이상	161건 이상	210건 이상
비영업직	10건 이상	45건 이상	80건 이상	115건 이상	150건 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)
- 퇴직 후 모집분 : 획득 + 관리수수료 지급 (사외유통망 지급기준 준용)

- 채널유형 : 개인사업자

- 모집가입자 많은 직원 중심으로 우수상권의 올레홈 영업권 부여 및 대리점 개설 지원

- 채널유형 : 개인사업자

- B2B/E 고객 : KT소속 가입자(직원과 mapping되지 않은 고객)를 가중치 적용 건수 만큼 분배
* 연고지 중심으로 분배하고 퇴직 2년전 공지하여 고객 관리토록 유도
- B2C, MASS고객 : 본인이 모집한 건수 그대로 인정

Q&A

Q1.올레 인센티브 실적 산정시 소수점 이하로 산출되는 경우 적용 기준은?

- 소수점에서 "올림"하는 것을 원칙으로 합니다. 즉, 4.9건 = 4건, 5.1건 = 5건 으로 인정됩니다.

Q2.9월말까지 비영업 직무로 있다가 10월부터 영업 직무로 변경된 경우 인센티브 부여 건수는 어떻게 설정이 됩니까?

- 8월 ~ 9월말 일 수 = 61일, 10월 ~ 12월말 일 수 = 92일

[영업직군 기준 건수 x 61 / 153] + [비영업직군 기준 건수 x 92 / 153] = 조정된 기준 건수

- 직무가 변경된 시점부터 조정된 기준건수를 기준으로 인센티브 산정

	해피스타	매직스타	로얄스타	수퍼스타	올레스타
영업직 기준건수	15	25	50	70	100
비영업직 기준건수	5	10	25	35	50
조정된 기준건수	9	16	35	49	70

Q3.홈부문 지사로 접수해서 개통하는 경우, 올레 인센티브 실적을 지사 직원이 가져가는 것은 아닌가요?

- 아닙니다. 개통시 전산에 판매자와 서포터가 등록되도록 되어 있으며 타 부서 직원이 추천한 건은 추천 직원 사번이 서포터로 등록되어 별도 관리 됩니다.
- 올레 인센티브 및 퇴직 후 프로그램에서는 '서포터'를 기준으로 실적을 관리하게 됩니다.

Q4.온라인 쇼핑몰이나 테크노마트 등 집단 상가 판매 가격이 더 저렴할 때가 많은데 이 가격에 맞춰줄 수는 없나요?

- 개인부문 대리점이나 경쟁사에서 특가 판매하는 모델은 주말 등 한시적으로 제한된 수량만 정책을 적용하게 됩니다.
- GB 프로그램 특성상 이런 식으로 가격을 올리고 내리면, 오히려 대다수 직원들이 불편을 겪게 되므로 평균선에서 정책을 유지합니다. 물론 온라인 최저가로 항상 정책을 유지하면 제일 좋겠으나 비용절감 등 많은 이슈가 있음을 양해해 주십시오.

Q5.대리점에서는 가입 고객에게 기본적인 액세서리는 그냥 주는데 GB 판매 건에서는 어떻게 되나요?

- 보급형 케이스와 액정보호 필름 등 기본 액세서리는 단말기와 함께 제공할 예정입니다.
- 아울러 관련부서와 협의하여 액세서리 구입시 할인 혜택 제공 등 다른 지원 방안도 모색 중입니다.

Q6.GB프로그램 관련 문의 사항이나 불편 사항은 어디로 접수 하면 되나요?

- 전사 게시판 형태로 GB프로그램 전용 게시판을 운영할 예정입니다.
- 아울러 긴급한 건은 GB 운영 CFT로 연락을 주시면 최대한 빨리 조치하도록 하겠습니다.