

# SAP ERP系统在地产行业佣金管理的设计应用

花长见

上海拓方网络科技有限公司 上海 202303

**摘要:** 以某地产企业的佣金管理项目为背景, 设计并实现了一套针对内部营销人员、中介人员及全民营销人员的佣金费用管理方案, 并与SAP ERP系统财务模块紧密集成, 独创性地设计并实施了完整的从佣金目标、佣金因子、佣金预提、佣金方案、佣金计算及佣金结算的处理流程, 有效地提高了企业佣金管理的工作效率。

**关键词:** 考核目标; 计算因子; 佣金方案; 预算计提; 佣金计算

## Design and application of SAP ERP system in commission management of real estate industry

Changjian Hua

Shanghai Topfang Network Technology Co., LTD., Shanghai 202303

**Abstract:** Based on the commission management project of a real estate enterprise, a commission cost management scheme is designed and implemented for internal marketers, intermediary agents and national marketers, and is closely integrated with the financial module of SAP ERP system. Creatively designed and implemented a complete process from commission target, commission factor, commission withholding, commission scheme, commission calculation and commission settlement, which effectively improved the efficiency of commission management.

**Keywords:** Assessment objective; Calculate the factor; Commission scheme; Budget provision; Commission calculation

### 一、项目背景

某国内知名的房地产企业, 其原有佣金的计算方式为线下手工计算。影响佣金的计算因子包括: 客户层面(各种来源渠道)、岗位层面(置业顾问/销售经理/项目负责人)、房源层面(业态类型)、交易层面(销售阶段、购房形式、退换房、破底、排名调点、业绩额调点)、回款(回款完成率、逾期回款扣减)等; 并且由于销售市场变化, 佣金规则会进行调整, 因此佣金计算非常复杂, 容易导致重复计算佣金或算错的情况。

线下手工计算耗时费力, 不利于营销人员的服务积极性, 也对财务人员造成工作上的压力, 已不能满足企业发展的要求, 急需建立一套完整、高效、系统化的佣金管理系统, 减轻工作量, 提高工作效率。

同时, 由于该企业同步实施SAP营销模块, 实现从售前的房源管理、销售计划制定、回款计划制定、价格管理及销售过程等业务的全方面管理。故利用企业现有资源, 建立一套完整的与整个营销模块无缝衔接的佣金管理流程。

### 二、系统目标

1. 建立佣金考核目标管理机制, 用来规范内部佣金考核目标、中介考核目标及代理公司考核目标, 明确考核目标, 提升营销人员的工作积极性。

2. 制定佣金计算因子的规范, 将日常手工计算佣金的影响因素格式化、系统化, 将这些计算因素明确地在系统体现, 作为后面佣金计算的科学依据。

3. 建立全面的佣金管理方案, 按照区域公司、城市公司、结佣对象等结佣维度, 将影响计算佣金的因子交织在一起形成科学、统一的佣金规则。

4. 建立佣金预算计提功能, 提前管控佣金预算。预算计提功能主要分两块内容: 佣金预算计提方案和佣金计提单。

(1) 佣金预算计提方案, 通过佣金预提实现佣金预算的提前管控, 防止超发多发。配置预算计提方案为系统每月自动占用预算的必要步骤。

(2) 佣金计提单, 由于系统为自动预提佣金, 此功能为相关人员进行预提金额稽核/核对提供依据。

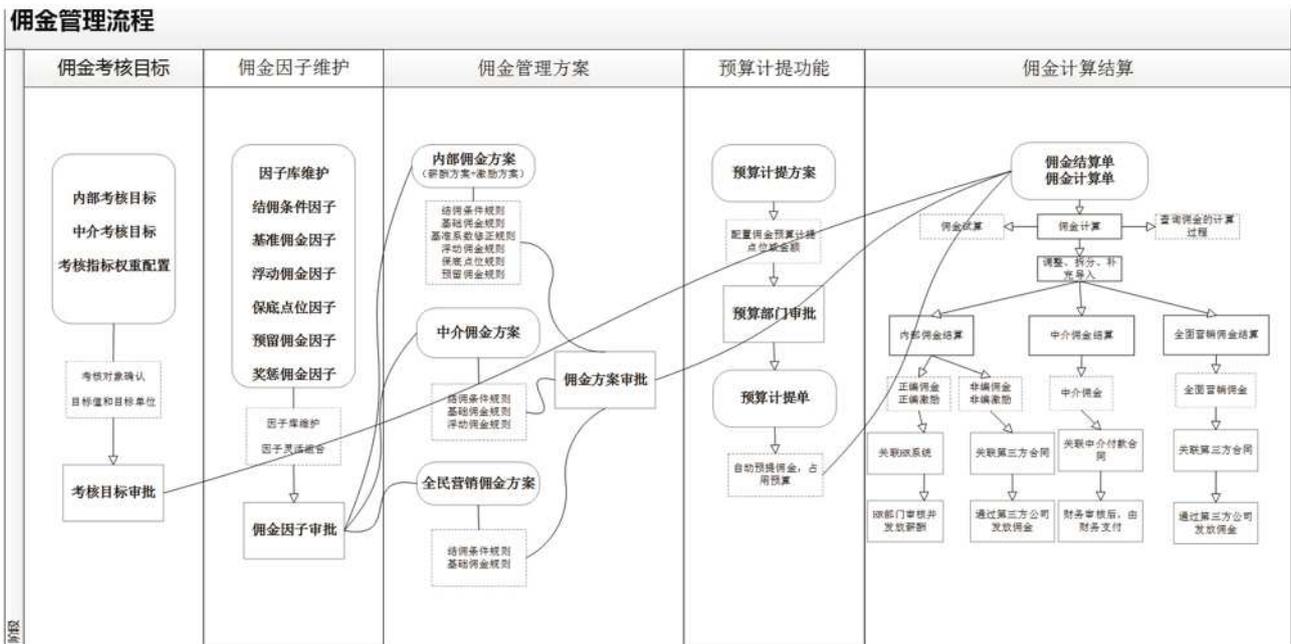


图 1

5. 实现佣金计算结算功能，与财务系统紧密集成。

(1) 佣金计算单的查询：根据佣金方案自动生成的佣金计算单和手工维护的佣金计算单、可查看每个计算单的计算过程，包括匹配方案、点位等信息。

(2) 佣金结算：通过佣金结算单功能可进行佣金试算、佣金计算以及手工创建，并且在结算单查询页面可以查看所有已经创建的结算单详情。

三、佣金管理阐述

针对该企业的特点，设计并实现了佣金管理的整个流程，该流程包括：佣金考核目标、佣金因子维护、佣金管理方案、预算计提功能管理、佣金计算结算5个步骤。佣金管理流程的框架如图1所示，以下对每个步骤进行详细说明。

1. 佣金考核目标

(1) 内部考核目标管理：对于内部人员，项目可维护每个员工不同考核周期的考核目标，可按套、按合同额或按回款额进行设置。

(2) 中介考核目标管理：对于中介/代理公司，项目可维护每家中介/代理公司不同考核周期的考核目标，可按套、按合同额或按回款额进行设置。

(3) 考核指标达成率权重配置：岗位提成基数、提成系数：系数取值由该岗位关键考核指标达成率按计分权重核算出的得分决定。根据佣金薪酬政策中指标评分模型中的关键考核指标达成率的计分权重进行配置。

2. 佣金因子维护

(1) 佣金因子是形成佣金规则进行方案配置的关键要素，佣金方案配置完成后才可进行佣金计算，佣金因子配置功能即配置因子是否启用，以及各因子应用于哪类佣金方案规则配置中。

现根据各区域政策将佣金方案规则区分为以下类型：

结佣条件：配置可计算发放佣金条件规则；

基准佣金：配置不同房源对于不同结佣岗位基础佣金点位及规则；

浮动佣金：配置根据考核结果或逾期天数等浮动跳点规则；

保底点位：配置保底点位规则，即系统判断的点位不低于设定的保底点位；

预留佣金：配置每次发放佣金的预留比例以及规则，用于年末发放或考核后发放；

奖惩佣金：配置奖惩规则，如资料逾期收齐扣罚，个人奖励等；

扣回及留存发放：配置年末扣回机制，即若年末清算金额多于本年实发数则进行扣回；年度预留佣金考核后进行浮动发放。

(2) 为了解决区域结佣个性化需求设定自定义因子配置，区域可自行配置选用。如固定因子不满足项目结佣需求的，可联系区域进行自定义因子的配置，区域配置后，项目即可根据单据/人员设置相应的值。

3. 佣金管理方案

按照结佣对象类型，可以将佣金管理方案分为内部

佣金方案、中介佣金方案和全民营销佣金方案。

(1) 内部佣金方案(薪酬方案+激励方案): 根据佣金政策内容进行内部佣金薪酬方案维护, 方案包括基础信息、结佣条件规则、基础佣金规则、浮动佣金规则、保底点位规则、佣金预留规则。根据佣金政策以及阶段性激励政策内容进行内部佣金激励方案维护, 方案包括基础信息及奖惩激励规则。

可通过直接新增方案、引用历史方案版本、引用模板三个方式新建方案并进行审批。

结佣条件规则: 结佣条件可由因子组合设置, 可根据实际业务选择是否分段配置, 即根据付款进度, 按照一定比例的合同额计算佣金发放。结佣条件是判断房源或人员是否可计算佣金的基础。

基础佣金规则及基准系数修正规则: 基础点位及基准系数修正规则分为【点位】和【固定金额】两种类型, 基础点位是判断结佣对象结佣点位的基础, 所以需要同一种业务场景只有唯一一条满足。

浮动佣金规则: 浮动佣金分为:【点位】和【固定金额】两种类型, 在结佣周期内, 受考核要求, 会对应发佣金做浮动调整。

保底点位规则: 配置保底点位规则, 即系统判断的点位不低于设定的保底点位。

(2) 中介佣金方案: 根据佣金政策内容进行中介佣金方案维护, 方案包括基础信息、结佣条件规则、基础佣金规则、浮动佣金规则。

针对于创建的中介营销方案可进行查询, 并对审批通过的方案选择是否启用, 时间区间重叠的方案中只可选择一个方案进行启用。

可通过直接新增方案、引用历史方案版本、引用模板三个方式新建方案并进行审批。

统一根据所配置的佣金方案进行计算, 计算后发放。规则创建方式同内部佣金方案创建流程一致。

(3) 全民营销佣金方案: 根据佣金政策内容进行全民营销佣金方案维护, 方案包括基础信息、结佣条件规则、基础佣金规则。

可通过直接新增方案、引用历史方案版本、引用模板三个方式新建方案并进行审批。

#### 4. 预算计提功能

通过佣金预提实现佣金预算的提前管控, 防止超发多发。

(1) 预算计提方案: 配置预算计提方案为系统每月自动占用预算的必要步骤, 参照科目以及计算分类对应

关系, 并结合结佣对象与结佣分类对应关系进行不同结佣分类的预算计提方案配置。

佣金类科目配置方式为预估点位, 根据不同结佣分类预估每月计提点位, 系统根据签约房源\*预估点位得出每月预算预估占用金额, 需确保该结佣类型本月最终结算金额小于等于预算预估占用金额; 月度计提预算、季度按照实际结算金额结转预算, 重新占用, 于结算发放时进行预算实际消耗。

(2) 预算计提单: 由于系统为自动预提佣金, 此功能为相关人员进行预提金额稽核/核对提供依据。

系统根据项目配置的预算计提点位, 在每月月初获取所有上月签约的房源进行预算占用, 并汇总内部岗位预算、中介/代理预算、全民营销预算三个维度进行预算管控。

确认计提方案为未计提且已审核通过, 到佣金预算计提单查询中, 搜索条件查询需计提的对应组织, 点击更新, 若有报错, 按照对应报错修改预算编制, 若无报错则查询后可出现以更新数据。若预算占用失败, 显示预算不足, 需调整预算编制的剩余金额。

#### 5. 佣金计算结算

通过佣金结算单功能可进行佣金试算、佣金计算以及手工创建, 并且在结算单查询页面可以查看所有已经创建的结算单详情。

(1) 佣金试算: 区域、城市、片区、项目可分别进行佣金试算, 旨在实际佣金计算前、佣金方案配置好之后先进行试算, 检验结佣单据范围、人员范围、方案匹配是否正确; 佣金试算是辅助性功能, 便于提高计算准确率以及效率。

(2) 佣金计算: 区域、城市、片区、项目实际进行佣金计算, 可选择计算截止日期, 匹配结佣范围、结佣人员以及结佣方案, 根据方案配置的规则及点位, 系统自动计算出计算单, 计算后的计算单不可作废, 可调整、拆分或补充导入计算单。

(3) 手工创建: 可通过手工创建直接导入计算单生成佣金结算单, 用于人员奖惩或实发金额的单据调整。

#### (4) 发起结算单:

发起结算单前检查步骤:

①检查佣金预算计提方案是否配置对应结佣分类以及科目的计提方案;

②佣金预算计提方案中对应方案是否为审核通过且已计提;

③佣金计提单查询中是否有对应的计提单;

④如果报出计提单金额不足，需要手工调整计提单的剩余金额（补充差额），在佣金计提单查询功能中找到对应的计提单调整。（需先确认是否真正占用金额不足结算金额）

⑤非操盘业绩单据回款业绩。

按照结佣对象类型，可以将佣金结算分为内部佣金结算、中介佣金结算和全民营销佣金结算。

#### 四、项目实施

该项目于2020年11月开始项目前期准备，同年12月份进入系统调研和蓝图设计阶段，次年2月份完成业务蓝图确认，3月份进入系统实现阶段，系统于2021年9月上线，开始在集团以及其中一个区域公司试点使用，

一个月后推广到全国各个区域公司及其下属城市公司。

佣金管理流程设计完整、顺畅，系统上线后，运行效果良好，实现了佣金管理的准确，高效、灵活，调动了营销人员及中介机构的工作积极性。

目前，SAP ERP系统已广泛应用于各大型企业的内部资源管理，同时，佣金管理的解决方案也逐渐被国内大型地产公司所采用。本文介绍的佣金管理流程，用于建立一套完整的、科学的佣金管理体系，将有广泛的应用市场。

#### 参考文献：

[1]王学敏，姚文豪，高雨涛，贾善伟，蔡霖.房地产智慧企业.北京：清华大学出版社[M]，2020：122-123.