



智享会
HR Excellence
Center



第十届中国薪酬福利年会





联系我们

地址: 上海市武宁路99号我格广场办公楼1701室

邮编 : 200063


电话: +86 21 6056 1858

Fax: +86 21 6056 1859

邮箱地址: marketing@hrecchina.org

网站: www.hrecchina.org





如何运用游戏化 的理念管理薪酬

赵有强

2017/5/22



讲师：赵有强，步科大学资深讲师、星点咨询顾问，管理创新联盟成员。游戏化管理和生物化组织变革研究与践行者。

教育背景：吉林大学机械学士，软件硕士。

职业背景：近20年管理经验，曾任华为人力资源经理，现任步科人力资源总监，电商运营总监。



微信号：zhaoyq18688

敏感话题：开放式薪酬体系

晋级标准是开放透明，员工自主申报



步科实施了游戏化的管理，主张：
只有打破薪酬的层级制与权威制才能革新公司的层级制和权威制

为什么要变革

- 移动互联网时代的员工不再完全点胡萝卜加大棒之下的螺丝钉。以工资奖金为代表的激励和约束机制出现了蜕化，解放和激活个体成为新课题。

- 新生代的员工，加薪和奖金多少会满意？
- 绝对值是多少，对他们来说已不那么在乎！
- 他们在在乎的是感受，体验，你这里是否好玩、独特，规则是否愿意接受？

游戏的四大特征



目标明确



规则透明



反馈及时



自愿参与

我们都希望我们的人生
是一场精彩的游戏

如果工作和学习都能设计
成游戏，生活是不是会变
得更加美好？

薪酬游戏化管理（步科）

步科是一家什么样的公司



上海步科



深圳步科

- 步科是一家从事自动化产品与解决方案，自主研发、生产及销售的公司。
- 来自传统行业，在做游戏化的管理和生物化的组织变革。

伺服

步进

PLC

变频器

人机界面



• 主要产品

Kinco

部落 组成



1

一个销售区域
就是一个部落
。

2

平均每个部落
3个人，包括
一个首领和若
干长老以及新
人。

3

两人以上即可
形成部落，大
部落一般不超
过5人。

4

部落成员必须是
一个互补互助的
团队，必须在一
起办公，具备固
定的办公地点，
拥有基本的办公
设施。

部落成员的薪酬

员工自主申报，晋级马上调薪

销售等级：新人、青铜长老、白银长老、黄金长老、白金长老

技术等级：术士、法师、大法师

区域：一线、二线、三线



部落首领薪酬



- ◆ 部落首领除了工资，还有首领津贴
- ◆ 固定津贴：1000
- ◆ 浮动津贴：按手下人数计算，一个手下500津贴。

部落的奖金：积分（K币）兑换

公司财务随时接受部落把手上的K币兑换成现金。

铁币不值钱，不接受兑换。

铜币1K币=该部落全年销售额目标1%*2%

银币1K币=该部落全年销售额目标1%*4%

金币1K币=该部落全年销售额目标1%*5%

白金币1K币=该部落全年销售额目标1%*7%



K币的来源



- 部落积分以K币的形式，K币由公司发行，以不同方式赠予部落。
- 销售额绩效：根据部落的年销售额目标，每完成1%送一枚K币。
- 消灭大BOSS：销售总监握有50枚K币，部落拿下月均10万以上的新客户送K币（不超过10个）。
- 产品推广：每个产品部握有50枚K币，奖励对该产品推广积极成果显著的部落。
- 部落互助：每个首领握有相等于本部落人数的K币，用于感谢其它部落的跨区

部落的绩效：按K币排名



Rank	Tribe Name	K-Coins	Medal
1	哥哥的精神	2590	白金杯
2	逆天!傲世军团+天运 天运天耀	450	金杯
3	卡尔卡罗琳 天运天耀	340	银杯
4	雷纳德普利莫	280	铜杯
5	安雅文夕 雄天下	260	铁杯
6	神雷冲 笑傲江湖	200	铁杯

按所获K币数量排定部落英雄榜，每周更新。

前79枚K币为铁币，第80-99枚为铜币，100-119枚为银币，120-149枚为金币，150以上为白金币。

根据所获K币的种类，分别给予部落铁杯，铜杯，银杯，金杯，白金杯的称号。

部落的兼并



- 排名前50%的部落都可以提出并购要求，兼并排名后25%的部落。多个部落PK以排名靠前者胜出。被兼并的部落与兼并部落合并为一个新部落，成员的去留由兼并部落的首领决定。
- 新部落人数如果超过五人，一年后必须再次拆分为两个部落，新首领由老首领任命。不超过五人的部落，也可以自愿拆分为两个部落。新部落第一年的K币奖金20%归老部落所有。

项目实施 挑战与解决方案

实施过程

- 方案设计
- 方案沟通与修订
- 方案实施

困难与挑战

- 管理理念与习惯的改变
- 来自既得利益人群的阻力
- 来自费用与预算的压力

阶段成果

实施效果

	2014上半年 (游戏管理前)	2014年下半年 (开始游戏化管理)	2015年上半年 (游戏化管理)
业绩	出现滞长	稳步增长	稳步增长
团队氛围	士气低落	激情再现	寻求增长，积极的在跑新客户，新项目
辞职人数	8	7月3人 7月以后2人	2
人力规模	按照公司给的编制， 基本是满编的	少于同期（客户资源一定的情况下，部落是不愿意加人的）	少于同期（客户资源一定的情况下，部落是不愿意加人的）
销售费用	销售抱怨费用不够	未增加	与同期相比减少10%
年终奖	不涉及年终奖	与2013年相比，总量未增加，部落间奖金差异加巨（有4个部落奖金为0）	不涉及年终奖

实施效果

- 2016年步科的营收与利润的增长都实现了逆势上扬。销售增长近30%，产品经营利润增长近40%。
- 员工收入大幅提升，士气高涨。

《部落生存》的要点

扁平化、学习化、生物化、
游戏化

A composite image showing the Earth and the Moon in space. The Earth is on the right, partially illuminated, with the Moon in the center. The background is a dark, starry space.

谢谢!