



Информация по мотивационной программе:

**300 СПАРТАНЦЕВ**

# ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

## Участник и:

- BDS/BDE
- Тим-лидеры
- Агенты
- Мерчендайзеры
- GTF

## Период проведения:

P4-P12  
Y2014

## В 3 этапа:

- I. P4-P6;
- II. P7-P9;
- III. P10-P12

## Призы:

- Премии
- Тимбилдинги
- Посещение фабрики MAPS

## Цели:

- дополнительная мотивация роста продаж
- вовлеченность команд
- развитие категорий
- увеличение доли на рынке
- создание атмосферы соревнования



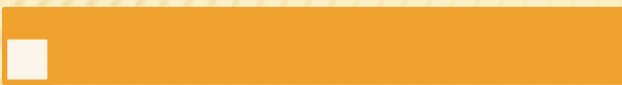
**Первая  
национальная  
мотивационная  
программа.**

Рассчитана на  
всех сотрудников  
отдела продаж.



# УЧАСТНИКИ:

## BDS/BDE



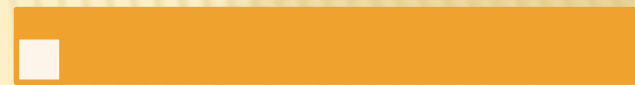
- Оценивается уровень роста продаж
- Соревнуются с другими BDS/BDE в Беларуси
- Победители по этапам и за год

## Тим-лидеры



- Оценивается уровень роста продаж
- Соревнуются с другими тим-лидерами в Беларуси (по филиалам)\*
- Победители по этапам и за год

## Агенты



- Оценивается выполнение задач и продаж
- Соревнуются в рамках филиала
- Победители по этапам и за год

## Мерчендайзеры, GTF, Call-file



- Принимают участие в соревнованиях в составе своих команд



\* В случае, если на одном филиале работает более 1-го тим-лидера, оценивается работа филиала

# УСЛОВИЯ

**BDS/BDE** – оценивается прирост всей территории по отношению к предыдущему периоду.

**Тим-лидер/филиал** – оценивается прирост всей территории по отношению к предыдущему периоду.

Пример:

BDS/BDE	Филиал	Период	P1	P2	P3	P4	P2-P4
BDS 1	Филиал 1	Продажи, 2014	100	110	123	134	
		Прирост, %		110%	112%	109%	110%
	Филиал 2	Продажи, 2014	50	56	65	68	
		Прирост, %		112%	116%	105%	111%
		Прирост, %		111%	114%	107%	111%
	BDS 2	Филиал 3	Продажи, 2014	110	123	131	137
Прирост, %				112%	107%	105%	108%
Филиал 4		Продажи, 2014	60	65	79	86	
		Прирост, %		108%	122%	109%	113%
		Прирост, %		110%	114%	107%	110%

Побеждают:  
BDS1 и  
филиал 4

# УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

## Агенты КА.

Агенты соревнуются между такими же агентами в рамках команды одного BDS/BDE.  
Например: Агенты КА соревнуются между собой в рамках всей Могилевской области: Могилев и Бобруйск.

Агенты отвечающие за ключевую розницу оцениваются на следующих условиях:

1. Выполнение плана продаж не менее 100%.
2. Аудит по 10 ТТ каждого агента. Оцениваются параметры: соответствие контракту, запас товара, планограмма.

## Агенты традиция, SPT.

Агенты соревнуются между такими же агентами в рамках команды одного филиала.  
Агенты отвечающие за традиционную розницу и SPT оцениваются на следующих условиях:

1. Средний процент по выполнению задач. (Среднее арифметическое 3-х задач).
2. Все проценты свыше 100% переводятся в баллы.
3. Баллы переводятся в денежную премию.
4. Агент заработавший больше всех баллов по итогам года выигрывает главный приз.

Пример:

Агент	Средний бал по задачам*	Получает баллов
Вася	103%	3
Коля	98%	0
Маша	104%	4

\* 2 из 3 задач доводятся менеджерами MAPC по согласованию с линейными менеджерами



# УСЛОВИЯ ОЦЕНКИ

## Агенты КА.

1. План продаж для всех агентов в рамках филиала выставляются одним сотрудником MARS.
2. Этот же сотрудник проводит аудит территории для оценки лучшего агента.
3. В случае, если количество баллов совпадает – побеждает агент с наибольшим процентом выполнения плана.
4. Форма для аудита: Аудит территории.

## Агенты традиция, SPT.

1. 2 из 3 задач агентам выставляются согласно таблицы ниже.
2. Сумма планов всех агентов 1 тим-лидера должна соответствовать планам тим-лидера по соответствующим показателям.
3. Сумма планов всех тим-лидеров 1 BDS/BDE должна соответствовать планам BDS/BDE по соответствующим показателям.

## Задачи агентам традиции и SPT на 1ый этап:

Агент	Задача 1	Задача 2
SS/BTC/Kiosk MIX (Choco)	A-Site MS	A-Site CO
SS/BTC/Kiosk PF	DDO	A-Site PF
SPT	A-Site PF	OAD/Extra-sites
HRC	DDO	A-Site CO

# РАЗДЕЛЕНИЕ КОМАНД

Всего более 300  
сотрудников FOS и  
MARS

Территория/Деление	Мора (BDS/BDE)	Пентиокостис (тим-лидеры)	Эномотия (агенты КА)	Эномотия (агенты традиция)
СПАРТА (Беларусь) <b>Более 300 человек</b>	Соревнуются в рамках страны. Всего 10.	Соревнуются в рамках страны. Всего 14.		
Фила (Область) <b>13 эномотий</b>			Соревнуются в рамках области (Минск КА Стива и НП-Сервис отдельно)	
Фратрий (филиал) <b>20 эномотий</b>		Все тим-лидеры от филиала выступают как одна команда.		Соревнуются в рамках филиала (BDS/BDE в Минске)

# КОЛИЧЕСТВО ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Территория/Деление	Мора (BDS/BDE)	Пентиокостис (тим-лидеры)	Эномотия (агенты КА)	Эномотия (агенты традиция)
За этап	1	1	1 от области	1 от филиала (BDE/BDS в Минске)
За год	1	1	1 от области	1 от филиала (BDE/BDS в Минске)

**ВПЕРЕД К  
ПОБЕДАМ!!!**

