



Мотивационная программа





Мотивационная программа «Большие гонки - 2019 г»

ЦЕЛЬ:

Повышение эффективности основных показателей работы отделов продаж подразделений компаний.

ПЕРИОД :

с сентября по декабрь 2019г.

УЧАСТНИКИ: сотрудники отделов продаж
всей компании ТК «Мейджик Транс»



ПРИЗОВЫЕ МЕСТА



*Лучший сотрудник месяца
отдела продаж:*

*Приз - подарочный сертификат на сумму
3000руб*



Лучшая команда года:

*проведение командро-образующего мероприятия
(сумма приза 50 000 рублей).*



Лучший сотрудник года отдела продаж



Главный приз в личном зачете!!!

- Отличный подарок лучшему РОП/МОП/МВК – это море впечатлений, эмоций и осуществлений задуманного!
- *Период реализации подарка: январь - февраль 2020г.*
- *Путевка на 2-их в культурную столицу России город Санкт Петербург*
- *Перелет туда\обратно*
- *Проживание в гостинице,*
- *в течении 5 суток.*



Алгоритм проведения мотивационной программы:

- ❑ Ежемесячно каждому участнику программы выставляются планы по объему продаж, новым клиентам, объему продаж по новым клиентам.
- ❑ Показатели: новые клиенты (количество не менее 10 клиентов), объем по новым клиентам (в рублях, не менее 50 000), общий объем продаж (в рублях, минимальный прирост к предыдущему месяцу 10%, выставленный план по мотивационной программе, выше основного выставленного плана на 10%).
- ❑ По итогам каждого периода осуществляется подсчет процента выполнения поставленных задач. А также происходит суммирование дополнительных баллов по таким показателям, как: выполнение/невыполнение планов всеми сотрудниками ОП, ротация МОП\МВК, 100% наличие одного контакта по закрепленным клиентам в CRM. Дополнительные баллы по этим параметрам либо уменьшают, либо увеличивают общее количество баллов.
- ❑ На основании полученных результатов определяется лучший РОП/МОП/МВК, команда ОП компании за период. Данная информация доводится до сведения всех участников. Информация о победителе размещается в Базе знаний
- ❑ По итогам четырех месяцев будет произведен подсчет общего количества баллов по каждому РОП/МОП/МВК, и в целом по команде. Набравшего максимальное количество РОП/МОП/МВК баллов ждет отличный подарок.
- ❑ Руководители отдела продаж каждого филиала предоставят форму отчетов для менеджеров отделов продаж.



**Счастливого пути!
ПУСТЬ ПОБЕДИТ
СИЛЬНЕЙШИЙ!**