



МОТИВАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛА 01.04.2018- 31.12.2018



Условия мотивационной программы

Сроки проведения: 01.04.18-31.12.18

Ассортимент продукции, участвующий в программе: весь ассортимент ООО «Мистраль алко»

Участники программы:

Торговый персонал отдела Horeca

Цели:

- Увеличение продаж продукции ООО «Мистраль алко» в Вашем регионе
- Ознакомление торгового персонала с продукцией ООО «Мистраль алко»
- Повышение узнаваемости брендов ООО «Мистраль алко»

Задачи:

- Достижение дистрибутором плана продаж в 2018 (годового, в разбивке поквартально)
- Поддержание и расширение представленности ассортимента ООО «Мистраль алко» в Вашем регионе



Условия старта участия в программе

1. Минимальный товарооборот 100 000 бутылок в год
2. Принятие годового плана продаж по компании с разбивкой поквартально.
3. Фиксирование объема продаж продукции ООО «Мистраль алко» 2018 года по контрагентам закрепленным за торговым представителем в 2018 году.



Условия мотивационной программы

1. Компании дистрибутору выставляются и фиксируются валовые плановые показатели на 2018 в бутылках (годовой план разбивается поквартально).
2. Данный план транслируется (распределяется) на торговый отдел дистрибутора с учетом прироста каждого менеджера (торгового представителя) относительно продаж в 2017 (поквартально).
3. По истечении периода подводятся итоги поквартально по каждому менеджеру (торговому представителю, либо территории продаж) и высчитывается % роста относительно соответствующего периода 2017.
4. Впоследствии данную информацию дистрибутор высылает в компанию ООО «Мистраль алко» для премирования торгового персонала дистрибутора в соответствии с % роста (чем выше % роста продаж относительно аналогичного периода 2017, тем выше его место в рейтинге). Первые 3 менеджера (торговых представителя) награждаются призами. Также премируется начальник отдела продаж (супервайзер) за выполнение плана, выставленного дистрибутору.
5. По итогам года лучший менеджер (торговый представитель), показавший максимальный прирост в бутылках в % к 2017 будет награжден Супер Призом!



Призовой фонд

1. **Начальник отдела (супервайзер)**, в случае выполнения плановых показателей поквартально, получает:
во 2-м кв. – 20 тыс. руб., 3-м кв. – 23 тыс. руб., 4-м кв. – 27 тыс. руб.
1. **По итогам 2-го кв. лучшие менеджеры** (торговые представители), занявшие первые 3 места, награждаются:
1-е место – 20 тыс. руб., 2-е место – 14 тыс. руб., 3-е место – 6 тыс. руб.
1. **По итогам 3-го кв. лучшие менеджеры** (торговые представители), занявшие первые 3 места, награждаются:
1-е место – 23 тыс. руб., 2-е место – 16 тыс. руб., 3-е место – 8 тыс. руб.
1. **По итогам 4-го кв. лучшие менеджеры** (торговые представители), занявшие первые 3 места, награждаются:
1-е место – 25 тыс. руб., 2-е место – 18 тыс. руб., 3-е место – 10 тыс. руб.
5. **СУПЕР ПРИЗ 50 000 руб.** – получит лучший менеджер (торговый представитель), занявший **1-е место по итогам 2018 года** за самый высокий % прироста в количественном выражении по отгрузкам ассортимента ООО «Мистраль алко» относительно аналогичного периода 2017 года.

