

Foi dada a largada para o prêmio mais aguardado do Trade Marketing e ele está com novo nome: **Prêmio Involves**.

Realizado anualmente, o Prêmio Involves chega à 5ª edição em 2019. Com o propósito de incentivar o uso efetivo e as melhores práticas da sua plataforma, o Agile Promoter, a Involves apura e revela empresas e líderes que mais se destacaram no ano.

A premiação será realizada durante a manhã do primeiro dia do AEx. A maior experiência em trade marketing da América Latina acontece nos dias **25 e 26 de setembro**, na SÃO PAULO EXPO - SP. Rodovia dos Imigrantes, Km 1,5.

PREMIAÇÃO MELHOR EMPRESA

EDIÇÃO 2019

Regulamento:

- Não requer inscrição para participar
- Podem concorrer apenas empresas que estiverem adimplentes e com contrato ativo até o dia do evento.
- Serão computados dados da operação do período: **01/03/2019 a 31/07/2019**.
- Clientes com projeto implantado até o dia **01 de Março de 2019** estarão aptos a participar.
- Serão considerados todos os ambientes ativos com criação superior a 3 meses, exceto Ambientes Sazonais e Testes.
- Se, ao iniciar o período de validação, o cliente estiver com o ambiente ativo há menos de 3 meses, o mesmo começará a ser contabilizado a partir do 3º mês de uso e terá o seu total dividido por 5, que é o período total de validação da operação.
- Só receberá o prêmio no palco, o cliente que estiver presente na data do Evento. Não é possível encaminhar um representante de empresas parceiras. Os premiados que não estiverem presentes receberão o prêmio após o AEx.
- É preciso encaminhar a logo atualizada da empresa, em vetor, para o email: eventos@involves.com.br

Serão quatro categorias para premiação de Agências e Serviços:

Empresas até 50 colaboradores

Empresas de 51 a 200 colaboradores

Empresas de 201 a 500 colaboradores

Empresas com mais de 501 colaboradores

Serão quatro categorias para premiação de Indústrias:

Empresas até 50 colaboradores

Empresas de 51 a 200 colaboradores

Empresas de 201 a 500 colaboradores

Empresas com mais de 501 colaboradores

Serão duas categorias para premiação de Distribuidores:

Empresas até 50 colaboradores

Empresas com mais de 51 colaboradores

Método de cálculo de cada objetivo do Health Score

1 - Acesso ao sistema

Critério: acesso do Líder - Peso 3

Método: primeiro, verifique com o seu Consultor de Sucesso se o seu usuário está configurado como Administrador do sistema. É necessária a validação de 1 acesso por dia, independente da quantidade de conexões dentro do dia.

Objetivo: garantir que o Líder esteja participando ativamente do projeto, acessando e administrando o sistema diariamente.

2 - Visitas

Critério: cumprimento de visitas - Peso 5

Método: percentual de visitas realizadas, considerando apenas o check-in manual, em comparação com as visitas planejadas (Roteiros fixos e avulsos). Serão contabilizadas as visitas de todos os ambientes ativos do sistema, exceto ambiente teste e sazonal.

Objetivo: avaliar o comprometimento e o conhecimento da equipe de campo no registro das visitas realizadas.

Critério: cumprimento de visitas com comprovação GPS - Peso 3

Método: percentual de visitas comprovadas através do GPS, em comparação as visitas realizadas com check-in manual. Serão contabilizadas as visitas de todos os ambientes ativos do sistema, exceto ambiente teste e sazonal.

Objetivo: garantir a presença do promotor no PDV e avaliar o conhecimento e o envolvimento da equipe de backoffice na correção dos pontos de venda mal georreferenciados.

Critério: justificativa de Visitas Aprovadas - Peso 3

Método: percentual de Justificadas x aprovadas e/ou reprovadas.

Objetivo: ter a certeza que o backoffice está olhando para as justificativas colocadas pelo campo nos PDV's previstos que não foram visitados.

3 - Tarefas

Critério: cumprimento de tarefas - Peso 4

Método: percentual de tarefas respondidas em comparação com as tarefas agendadas. Projetos que não utilizam agendamento serão contabilizados pelo números de reportes versus o número de visitas realizadas. Ou seja, a cada check-in manual precisa existir ao menos um reporte feito. Serão contabilizadas as visitas de todos os ambientes ativos do sistema, ambiente teste e sazonal, não são contabilizados.

Objetivo: avaliar o comprometimento da equipe de campo na execução das suas tarefas e capacidade de gestão dos agendamentos pela equipe de backoffice.

4 - Uso do Agile Promoter

Critério: configuração de alertas - Peso 1

Método: percentual de ambientes que possuem ao menos um alerta sendo gerado no período. Serão contabilizados todos os ambientes ativos do sistema exceto ambiente teste e sazonal.

Objetivo: avaliar a capacidade de criação e utilização de alertas do Agile Promoter.



Critério: situação dos alertas de pesquisa - Peso 1

Método: percentual de alertas x alertas auditados.

Objetivo: ter a certeza que o time operacional está olhando para a resolução dos problemas informados pelos promotores em visita aos PDV's.

