

Se ha dado el disparo de salida para el premio más esperado del Trade Marketing, ahora con un nuevo nombre: **Premio Involves**.

Llevada a cabo anualmente, la premiación llega a su 5ª edición en 2019. Con el propósito de incentivar el uso efectivo y las mejores prácticas de la plataforma Agile Promoter, Involves determina y revela las empresas y los líderes que más se hayan destacado durante el año.

La entrega de premios se realizará durante la mañana del primer día del AEx. La mayor experiencia en trade marketing de Latinoamérica tendrá lugar el **25 y 26 de septiembre**, en el centro de convenciones SÃO PAULO EXPO - SP. Rodovia dos Imigrantes, Km 1,5.

PREMIACIÓN MEJOR EMPRESA

EDICIÓN 2019

Reglamento:

- No será necesario inscribirse para participar
- Podrán participar apenas las empresas que no estén en mora y que tengan el contrato activo hasta el día del evento.
- Se computarán los datos de la operación del período: **01/03/2019 a 31/07/2019**.
- Los clientes que tengan el proyecto implantado hasta el **01 de marzo de 2019** estarán aptos para participar.
- Se considerarán todos los ambientes que estén activos y que hayan sido creados hace más de 3 meses, con excepción de los Ambientes Temporales y de Prueba.
- En caso de que, en el inicio del período de validación, el cliente tenga el ambiente activo desde hace menos de 3 meses, el periodo comenzará a ser contabilizado a partir del 3er mes de uso, y su total será dividido entre 5, el cual será el periodo total de validación de la operación.
- Recibirá el premio en el escenario solamente el cliente que esté presente en la fecha del Evento. No será posible enviar un representante de empresas asociadas. Los premiados que no estén presentes recibirán el premio después del AEx.
- Será necesario enviar el logo actualizado de la empresa, en vector, al e-mail: eventos@involves.com.br

Serán tres categorías para la premiación:

Empresas de hasta 50 empleados

Empresas de 51 a 200 empleados

Empresas con más de 201 empleados

Método de cálculo de cada objetivo del Health Score

1 - Acceso al sistema

Criterio: acceso del Líder - Peso 3

Método: primero, verifica con tu consultor de Customer Success si tu usuario está configurado como Administrador del sistema. Será necesario que se valide 1 acceso por día, independientemente de la cantidad de conexiones dentro del día.

Objetivo: garantizar que el líder esté participando activamente del proyecto, ingresando y administrando el sistema diariamente.

2 - Visitas

Criterio: cumplimiento de visitas - Peso 5

Método: porcentaje de visitas realizadas, considerando solamente el check-in manual frente a las visitas planeadas (Itinerarios fijos y sueltos). Se tendrán en cuenta las visitas de todos los ambientes activos en el sistema, excepto ambientes de prueba y temporales/estacionales.

Objetivo: evaluar el compromiso y el conocimiento del equipo de campo en el registro de las visitas realizadas.

Criterio: cumplimiento de visitas con verificación de GPS - Peso 3

Método: porcentaje de visitas comprobadas a través de GPS frente a las visitas realizadas con check-in manual. Se tendrán en cuenta las visitas de todos los ambientes activos en el sistema, excepto ambientes de prueba y temporales/estacionales.

Objetivo: garantizar la presencia del promotor en el PDV y evaluar el conocimiento y la participación activa del equipo de back office para corregir los puntos de venta con georreferenciación equivocada.

Criterio: justificación de Visitas Aprobadas - Peso 3

Método: porcentaje de Justificadas vs. Aprobadas y/o Rechazadas.

Objetivo: tener plena seguridad de que el back office está verificando las justificaciones surgidas en campo en los PDVs previstos y que no fueron visitados.



3 - Tareas

Criterio: cumplimiento de tareas - Peso 4

Método: porcentaje de tareas respondidas frente a las tareas programadas. Los proyectos que no utilicen programación de tareas serán contados por el número de informes vs. número de visitas realizadas. Es decir, a cada check-in manual, se debe hacer por lo menos un informe. Se tendrán en cuenta las visitas de todos los ambientes activos en el sistema, excepto los ambientes de prueba y temporales/estacionales.

Objetivo: evaluar el compromiso del equipo de campo en la ejecución de sus tareas, y la capacidad de gestión de las programaciones por parte del equipo de back office.

4 - Uso de Agile Promoter

Criterio: Configuración de alertas - Peso 1

Método: Porcentaje de ambientes en los que se generó por lo menos una alerta durante el período. Se tendrán en cuenta todos los ambientes activos en el sistema, excepto ambientes de prueba y temporales/estacionales.

Objetivo: evaluar la capacidad de creación y utilización de las alertas en Agile Promoter.

Criterio: situación de las alertas de encuesta - Peso 1

Método: porcentaje de alertas x alertas auditadas.

Objetivo: tener plena seguridad de que el equipo operativo está atento a la resolución de los problemas reportados por los promotores que visitan los PDVs.

