

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 los premios se realizará **durante la mañana del segundo día del AEx**. La mayor experiencia en trade marketing de Latinoamérica será el **25 y 26 de septiembre**, en el Centro de Convenciones SÃO PAULO EXPO, en São Paulo. Rodovia dos Imigrantes, Km 1,5.

## PREMIACIÓN MEJOR LÍDER

EDICIÓN 2019

### Reglamento:

**Prográmate:** el examen será habilitado el 31 de julio de 2019 a las 09:00 (UTC-3, horario de Brasilia), y finalizará a las 20:00

- Información necesaria para la inscripción: **Nombre completo, Cargo, Empresa, URL de tu empresa, Nombre del Ambiente, URL de tu Ambiente y Dirección de e-mail.**
- 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 periodo: 01 de marzo a 31 de julio de 2019.
- Los clientes que tengan el proyecto implantado hasta el 01 de marzo de 2019 estarán aptos para participar.
- Ambientes Estacionales/Temporales y de Prueba no serán válidos.
- 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.
- Se permite la candidatura de más de un líder por empresa.
- 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.
- Las premiaciones son: Agencias y Servicios, Industrias y Distribuidores.

## Puntuación

La puntuación se compone de la siguiente forma:

El examen equivale al 50% de la nota

Estar registrado en el Club del Trade cuenta como 10% de la nota

La nota de la operación que gestiona equivale al 40% del total

## 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. Se tendrán en cuenta los accesos del ambiente seleccionado en el momento de la inscripción, excepto ambientes de prueba y temporales/estacionales.

**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 Se contabilizarán las visitas justificadas del ambiente seleccionado en el momento de la inscripción, excepto ambientes de prueba y temporales/estacionales.

**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.

