

**HITS
DEL TRADE
MARKETING**

PREMIACIÓN
**MEJOR
LÍDER**

2020



LA MAYOR EXPERIENCIA
EN TRADE MARKETING Y
RETAIL DE LATINOAMÉRICA.

Prepara tu equipo y tus conocimientos para participar del premio de Trade Marketing más esperado.

Después del rotundo éxito de la última edición, el Premio Involves viene cargado de novedades.

Llevado a cabo anualmente, el **Premio Involves** llega a su 6ª edición en 2020. Con el propósito de incentivar el uso efectivo y las mejores prácticas de tu plataforma (**Involves Stage**), Involves determina y revela las **empresas y líderes que más se hayan destacado durante el año.**

En la edición de 2020, los premios se entregarán durante el **Involves UP**, que será durante la tarde del **8 de septiembre**, un día antes del inicio del Involves Experience, la mayor experiencia en trade marketing de Latinoamérica que será el 9 y 10 de septiembre, en el centro de convenciones SÃO PAULO EXPO, Brasil. Rodovia dos Imigrantes, Km 1,5.

Haga clic para acceder rápidamente

1. Fecha de Prueba
2. Reglamento
3. Puntuación
4. Categorías
5. Métodos
6. Indicadores



PREMIACIÓN MEJOR LÍDER | 2020

 **involves**
experience / 2020

La mayor experiencia en trade
marketing y retail de Latinoamérica
9 y 10 de septiembre
SÃO PAULO EXPO

Acceso:
involvesexperience.com

1. Fecha de Prueba

Latinoamérica y España

La prueba estará abierta el día 12/08/2020 a las 9h (UTC-3, horario de Brasilia) y cerrará a las 20h.



PREMIACIÓN MEJOR LÍDER | 2020

Acceso:
involveexperience.com

 **involves**
experience / 2020

La mayor experiencia en trade
marketing y retail de Latinoamérica
9 y 10 de septiembre
SÃO PAULO EXPO

2. Reglamento

- 2.1** - No será necesario inscribirse para participar;
- 2.2** - Podrán participar apenas las empresas que no estén en mora y que tengan el contrato activo hasta el día del evento;
- 2.3** - Se computarán los datos de la operación del período: 01/04/2020 a 31/07/2020;
- 2.4** - Los clientes que tengan el proyecto implantado hasta el 01 de abril de 2020 estarán aptos para participar;
- 2.5** - Ambientes Estacionales/Temporales y de Prueba no serán válidos;
- 2.6** - 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 contar a partir del 3er mes de uso, y su total será dividido entre 5, que será el periodo total de validación de la operación;
- 2.7** - Se permite la candidatura de más de un líder por empresa;
- 2.8** - 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 Involves Experience;
- 2.9** - No se otorgarán premios ni a la segunda ni a la tercera posición.



PREMIACIÓN MEJOR LÍDER | 2020

 **involves**
experience / 2020

La mayor experiencia en trade
marketing y retail de Latinoamérica
9 y 10 de septiembre
SÃO PAULO EXPO

3. Puntuación

La puntuación total se compone de lo siguiente:

3.1 - La prueba equivale al 50% de la nota;

3.2 - Estar registrando en Involves Club equivale al 10% de la nota;

3.3 - La nota de la operación (metodología Involves) del ambiente escogido equivale al 40% de la nota.



PREMIACIÓN MEJOR LÍDER | 2020

4. Categorías

4.1 - Serán **tres** categorías para la premiación

Mejor Líder:

4.1.1 - Mejor Líder de empresa de hasta 50 profesionales en el equipo de campo;

4.1.2 - Mejor Líder de empresa de 51 a 200 profesionales en el equipo de campo;

4.1.3 - Mejor Líder de empresa con más de 201 profesionales en el equipo de campo.



PREMIACIÓN MEJOR LÍDER | 2020

5. Método de cálculo de cada objetivo de la Metodología Involves

5.1 - Come together 🎵

Imagínate un disco compuesto por tres pistas: productividad, ejecución e inteligencia. Nuestra metodología es así: cada pista tiene un conjunto de indicadores que determinan las principales oportunidades de mejora para desarrollar un trade marketing que sea cada vez más productivo y efectivo.

Si alguna de tus métricas está por debajo de lo esperado, tu consultor tiene un plan de acción debajo de la manga para ayudarte. Y como bonus, preparamos diversos EP (Extended Play), que son contenidos de apoyo exclusivos que capacitan a tu equipo para que todos puedan evolucionar con sus propios esfuerzos, proporcionando evolución y mejores resultados

5.2 - Don't let me down 🎵

¿Cómo vamos a medir tu jornada? Tanto en la música como en el trade marketing, la ejecución es imprescindible para proporcionarle una experiencia única al público, por eso los músicos cuentan con el metrónomo, y tú con las métricas de desempeño de tu operación.

El metrónomo de la Metodología Involves cuenta con más de 40 indicadores de ejecución, entre los cuales están: el número de puntos de venta y empleados ociosos, sobre cuáles productos no se están realizando encuestas, el desempeño de los PDVs, la productividad de tu equipo de campo, el status de tu gestión por categorías, integraciones de herramientas de sell-out y la salud de tu estrategia de tienda perfecta. Y, por supuesto, ¡cómo transformar los datos recolectados en el PDV en inteligencia!



Puedes saber más sobre la Metodología Involves en la página [site aquí.](#)

PREMIACIÓN MEJOR LÍDER | 2020

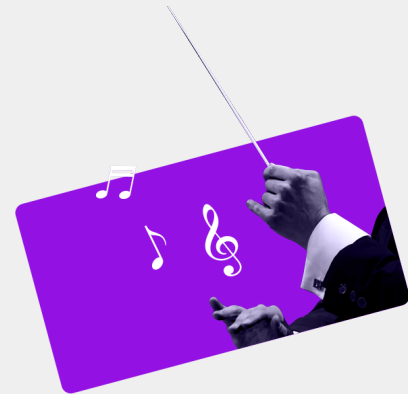
 **involves**
experience / 2020

La mayor experiencia en trade marketing y retail de Latinoamérica
9 y 10 de septiembre
SÃO PAULO EXPO

6. Indicadores

Ahora que ya conoces nuestra metodología, te falta conocer los 18 indicadores que serán considerados para el Premio Involves 2020:

Consulte la página siguiente para obtener una tabla explicativa con pilares, métricas, reglas y pesos de indicadores y pilares.



PREMIACIÓN MEJOR LÍDER | 2020

Acceso:
involvesexperience.com

 **involves**
experience / 2020

La mayor experiencia en trade
marketing y retail de Latinoamérica
9 y 10 de septiembre
SÃO PAULO EXPO

Tabla de indicadores - Productividad

Pilar	Métrica	Regla de Negocio	Peso Indicador	Peso Pilar
Productividad	% de PDVs Georreferenciados	Considerar: Apenas los PDVs activos y, de estos, cuántos PDVs están georreferenciados. Cálculo: PDVs georreferenciados divididos por el total de PDVs activos.	5%	50%
	Empleados con su lugar de residencia georreferenciada y homologada	Considerar: Empleados con status "activo" y status móvil también como "activo" y, dentro de este escenario, cuántos tienen residencia georreferenciada. Cálculo: Número de empleados con residencia georreferenciada dividido por el total de empleados con status y móvil "activo".	5%	
	% de Empleados (Equipo de campo) Activos con Itinerario	Considerar: Empleados con status "activo" y status móvil "activo" y, dentro de este escenario, cuántos tienen itinerarios o itinerarios sueltos. Cálculo: Número de empleados con itinerario dividido por el total de empleados con status y móvil "activo".	5%	
	Cumplimiento de visitas (Planeado vs Realizado)	Considerar: Visitas realizadas son todas las visitas que posean check-in manual (es decir, realizado por el empleado) o manual + GPS (validado por el GPS). Cálculo: Total de visitas realizadas (con check-in manual o manual + GPS) dividido por el total de visitas programadas.	23%	
	Cumplimiento de visitas GPS (Realizado vs Comprobado)	Considerar: Todas las visitas que tienen registro de check-in Manual y fueron compradas por GPS (Check-in + GPS) Cálculo: Total de visitas realizadas con GPS (con check-in manual + GPS) dividido por el total de visitas realizadas (manual + manual y GPS).	23%	
	% de visitas no realizadas que fueron justificadas	Considerar: Visitas no realizadas son aquellas que poseen como status de check-in la opción "sin check-in" (no se realizó ningún tipo de check-in) o "GPS" (si solamente hay check-in por validación del GPS, no podrá ser considerada como visita concluida). Cálculo: Número de visitas justificadas dividido por el total de visitas no realizadas (status "sin check-in" o "GPS")	16%	
	Encuestas generadas vs Encuestas respondidas	Cálculo: Porcentaje de encuestas programadas que fueron respondidas. En caso de que no haya programaciones, considera al menos un formulario respondido vía informar por visita.	23%	

Tabla de indicadores - Ejecución

Pilar	Métrica	Regla de Negocio	Peso Indicador	Peso Pilar
Ejecución	¿Hace encuestas sobre quiebre?	Considerar: Porcentaje de PDVs en itinerarios que tienen encuestas de quiebre/stock. (El formulario tienen que estar activo o programado) Calculo: Total de PDVs con respuestas de quiebre / Total de PDVs en itinerarios	25%	30%
	¿Hace encuestas de Share (participación en la góndola)?	Considerar: Porcentaje de PDVs itinerarios que tienen encuestas de share. (El formulario tienen que estar activo o programado) Calculo: Total de PDVs con respuestas de share / Total de PDVs en itinerarios	25%	
	¿Hace encuestas sobre exhibiciones adicionales?	Considerar: Porcentaje de PDVs en itinerarios que tienen encuestas de exhibiciones adicionales. (El formulario tienen que estar activo o programado) Calculo: Total de PDVs con respuestas de exhibiciones adicionales. / Total de PDVs en itinerarios	25%	
	¿Hace encuestas de precio?	Considerar: Porcentaje de PDVs en itinerarios que tienen encuestas de precio. (El formulario tienen que estar activo o programado) Calculo: Total de PDVs con respuestas de precio / Total de PDVs en itinerarios	25%	

Tabla de indicadores - Inteligencia

Pilar	Métrica	Regla de Negócio	Peso Indicador	Peso Pilar
Inteligencia	*¿Tiene dashboard de precio?	Considerar: Si existe algún gráfico en Cubos OLAP dentro de Involves Stage sobre Precio.	12,50%	20%
	*¿Tiene dashboard de quiebre?	Considerar: Si existe algún gráfico en Cubos OLAP dentro de Involves Stage sobre quiebre/stock.	12,50%	
	*¿Tiene dashboard de share?	Considerar: Si existe algún gráfico en Cubos OLAP dentro de Involves Stage sobre Share.	12,50%	
	*¿Tiene dashboard de exhibiciones adicionales?	Considerar: Si existe algún gráfico en Cubos OLAP dentro de Involves Stage sobre Exhibiciones adicionales.	12,50%	
	*¿Usa API o BI?	Considerar: Si el cliente posee algún servicio de ETL (BI propio) o BI contratado (con Involves), ya que los análisis son estratégicos. Cálculo: Si sí, puntúa (100%), de lo contrario, 0%.	50%	
	¿La estrategia de Tienda Perfecta está registrando puntuación?	Considerar: Si las estrategias registradas están registrando puntuación a través de los formularios. Es posible ver si la estrategia está registrando puntuación a través de Involves Stage, en la funcionalidad Tienda Perfecta, cuando los gráficos están siendo alimentados y no en color gris. Cálculo: Si sí, puntúa (100%), de lo contrario, 0%.	50%	



* En el pilar de inteligencia:

En inteligencia podremos acumular 50%, si la operación usa los dashboards (precio, quiebre, share y exhibiciones adicionales) sumará proporcionalmente, o si es utilizado integración de API/BI (ETL) sumará el total. No es necesario tener los dos (dashboard e integraciones API/BI) para obtener el 50%.

Eje 1: La operación utiliza solo un dashboard de precio, sin embargo, realiza integraciones de API/BI = Puntuación de 50%.

Eje 2: La operación solo utiliza dashboards de precio y share = Puntuación de 25%.

Eje3: la operación solo utiliza integración API o BI = 50%.

HITS DEL TRADE MARKETING

 **involves**
experience / 2020

09 & 10 SET
SP EXPO