

**Регламент проведения мотивационной программы
по проектным продажам Компанией АВС-электро продукции ДКС**

С целью построения эффективного взаимодействия в проектной работе с компанией ДКС и роста продаж продукции ДКС в проектных продажах запускается ежеквартальный конкурс для проектных менеджеров «Лучший проектный менеджер по продажам продукции ДКС».

В конкурсе принимают участие проектные менеджеры АВС-электро.

Условия конкурса:

Рост продаж по целевым группам продукции в 2023г

Группы продукции классификация ДКС
Металлические листовые лотки S5 Combitech исп. Сендзимир в стандартном исполнении
Молниезащита и заземление
Автоматические выключатели «YON»
ИБП «Ram Batt»
Металлические корпусные решения для автоматизации - «RAM block»
Система контроля микроклимата - "RAM klima"
Системы электропроводки и маркировки «Quadro»
Решения для организации систем распределения - "RAM power"
Решения для систем управления электродвигателями - "RAM mcc"
Двустенные трубы
ЭУИ Avanti
Модульные щитки «RAM base»

Цели мотивационной программы

- Повышение и поддержание лояльности менеджеров по продажам Компании АВС-электро к продукции ДКС;
- Повышение и поддержание лояльности линейных руководителей Компании АВС-электро к продукции ДКС;
- Выполнение планов закупки и бюджета продаж продукции ДКС на 2023 год.

Территория проведения: Все офисы продаж АВС-электро, осуществляющие проектные отгрузки

Сроки проведения конкурса: 01.01.2023 – 31.03.2023

Сроки подведения итогов акций:

Итоговые результаты акций предоставляются с детализацией по каждому менеджеру компанией АВС-электро не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Выплата премий:

- Премия перечисляется в виде маркетинговой компенсации на расчетный счет дистрибьютора в первых числах квартала, следующего за отчетным периодом

- Премии сотрудникам дистрибьютора по итогам продаж за квартал и условиям согласованной мотивации выплачивает дистрибьютор со своего расчетного счета на з/п карты сотрудников

Механика мотивации для менеджеров канала опт:

На весь ассортимент товара бренда выставляются повышенные коэффициенты в 1С по каждому SKU

Повышенный коэффициент увеличивает базу для начисления премии сотрудника.

В случае выполнения планового значения по товарообороту продавцы/менеджеры получают премию за продажи бренда

Коэффициенты

Коэффициенты, устанавливаемые в 1С на период действия мотивационной программы на SKU бренда доступны к просмотру сотрудников при формировании документов продажи и в карточке товара.

Цели мотивационной программы:

При выборе продукции ДКС сотрудник понимает, что база для начисления его премии за товарооборот увеличивается, исходя из установленного коэффициента, что стимулирует продавца магазина/менеджера ОПТ предлагать клиентам продукцию ДКС, а не других брендов.

Территория проведения: Все офисы продаж ABC-электро.

Сроки проведения акции: 01.01.2023 – 31.03.2023

Сроки подведения итогов акций:

Итоговые результаты акций предоставляются с детализацией по каждому менеджеру компанией ABC-электро не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Выплата премий:

Премия перечисляется в виде маркетинговой компенсации на расчетный счет дистрибьютора в первых числах квартала, следующего за отчетным периодом

Премии сотрудникам дистрибьютора по итогам продаж за месяц и условиям согласованной мотивации выплачивает дистрибьютор со своего расчетного счета на з/п карты сотрудников