

Перечень стоп-факторов - условий лишения бонуса сотрудников Службы продаж (шПЕР-33-16)

Описание	На какие должности распространяется	Как отслеживается	Уровень включения стоп-фактора	Как влияет на премию
Невыход на маршрут без уважительной причины и без предварительного согласования с руководителем	СРТ/ТП / СПП	Ежедневный отчет ТП/мерч, выполнение визитов по GPS	С первого случая невыхода на маршрут	За первый случай - 50% бонуса, за второй - 100%
Удаленное внесение информации о визите в торговую точку в рабочее время (несовпадение координат торговой точки и координат коммуникатора с программой "Монолит Агент", закрепленного за данным ТП в момент сохранения данных о визите) Код СУР - stop06	МРТ/РТТП/СРТ/ТП / СПП	Выполнение визитов по GPS, выполнение визитов по карте	Несовпадение координат > 1 км, более чем в 20% визитов за месяц	1. Более 40% визитов на удалении за месяц полное лишение бонуса 2. От 20% до 40% визитов на удалении за месяц 30% лишения бонуса 3. Менее 20% визитов на удалении за месяц бонус выплачивается в полном размере
Несоблюдение стандарта по количеству визитов/посещенных ТТ в день	РТТП/СРТ/ТП / СПП	Ежедневный отчет ТП/мерч, выполнение визитов по GPS	Среднее количество визитов в день за месяц составило менее 90% от стандартов для данной территории. Дни с типом визита "тренинг", "спецзадание", "болезнь" не учитываются	50% бонуса за месяц
Несоответствие внесенной в УС информации о фактической ситуации на территории.	МРТ/РТТП/СРТ/ТП / СПП	Отчет о проведенном аудите любого уполномоченного сотрудника	Корректность информации по данным службы внутреннего аудита или по результатам аудита линейного руководства - менее 80%.	Лишение 50% бонуса за корректность данных в диапазоне 50-80%; лишение 100% бонуса за корректность данных менее 50%
Несоблюдение стандартов по работе с бракованной и просроченной продукцией	МРТ/РТТП/СРТ/ТП / СПП	Отчет о проведенном аудите, либо отчетность в CRM любых уполномоченных сотрудников	В 20 и более % торговых точек на маршруте реализуется просроченная и/или бракованная продукция Компании	Лишение 20% от месячного бонуса за каждый аудит, в ходе которого количество ТТ, реализующих просроченную и бракованную продукцию, превысило 20%
Присутствие в торговом оборудовании Компании (включая холодильники) продукции прямых и косвенных конкурентов, продукцию других товарных групп. Пролив через РО оборудование Компании сортов конкурентов. Наличие оборудования в ТТ без пролива.	МРТ/РТТП/СРТ/ТП / СПП	Отчет о проведенном аудите, либо отчетность в CRM любых уполномоченных сотрудников	В 10 и более % торговых точек на маршруте в холодильниках Компании присутствовало 2 и более единиц продукции, не производящейся компанией "Балтика" В 10 и более % торговых точек на маршруте через РО Компании производился розлив 2 и более единиц продукции, не производящейся компанией "Балтика" в 10 и более % торговых точек на маршруте есть в наличии оборудование без пролива	Лишение 50% бонуса, если доля ТТ с неэксклюзивным оборудованием составляет от 10% до 24,99%; лишение 100% бонуса, если доля ТТ с неэксклюзивным оборудованием составляет 25 и более %
Несоблюдение стандартов по полевым активностям, предусмотренных регламентом шПРД-30-04	РТТП / МПП / МРТ	Заполненные отчеты о проведенных полевых активностях	Выполнение стандарта полевой активности на месяц менее чем на 90% без согласованной уважительной причины	Лишение 50% бонуса
Отсутствие синхронизации на начало и конец рабочего дня (синхронизация день в день)	СРТ/ТП / СПП	Отчет CRM о выполненных работах	Сравнивается время закрытия первого/последнего визита в монолит агенте с временем последней синхронизации текущего рабочего дня. Если время синхронизации позже/раньше времени закрытия первого/последнего визита, то блок фактор включается. Не учитываются отпуска, болезни, тренинги, обучения, собрания САП.	5% от бонуса за каждый день, по окончании/на начало которого не произведена синхронизация день в день
Несоответствие внесенной в УС информации о фактической ситуации на территории, с помощью мониторинга Фото Распознавания.	МРТ/РТТП/ТП / СПП	Отчет (презентация) и/или бланк аудита, в том числе данные обнаруженные с помощью портала Smart Merch. Отчет о проведенном аудите, проверки любого уполномоченного сотрудника	Выявления фактов фальсификации, подлогов по итогам мониторинга фотораспознавания. (в том числе и на портале Smart Merch) 1) Фотографирование одной ТТ в последующие визиты. Дублирование данных в разных ТТ (не менее 1 фотографии в отчетный период, месяц) 2) Фотографирование отдельно тех SKU, которых нет в продаже в данной Торговой Точке. (во всех местах продаж) (не менее 1 фотографии в отчетный период, месяц) 3) Дублирование фотографий в разные сцены в рамках одного визита, кроме сцен «новинка», «непиво ТП», «непиво ХП», «ДМП» (не менее 1 фотографии в отчетный период, месяц) 4) Фотографирование ассортимента вне Торговой Точки (не менее 1 фотографии) 5) Пропуск фотографий (не корректные фотографии) ХО конкурентов и/или стеллажей с конкурентами (не менее 1 фотографии в отчетный период, месяц) 6) Фотографирование ХО конкурентов с закрытыми дверями и бликами на стеклах или с неудачного ракурса и т.д. для искусственного завышения ДП. (не менее 1 фотографии в отчетный период, месяц) 7) Фотографии не связанные с Торговой точкой (черные и других цветов квадраты, улица и т.д.) (не менее 1 фотографии в отчетный период, месяц) 8) Фотографии с плакатов, экранов и т.п. (не менее 1 фотографии в отчетный период, месяц) 9) Дублирование фотографий в одинаковые сцены в рамках одного визита. (не менее 1 фотографии в отчетный период, месяц) 10) Отсутствие фотографий всех мест продаж в ТТ, в рамках одного визита	Выявление одного факта фальсификации (подлога) мониторингов занесенных с использованием Фотораспознавания - лишение 50% бонуса (в течении месяца) . При обнаружении повторных фальсификаций (подлогов) в течении следующих отчетных периодов - 100%

Национальные задачи SF на Апрель. **Критерии и стретч един для всех должностей!**

Задача/Должность	Критерии	Все сотрудники, кроме СРТ	СПб МРТ + ТП
ВП	Задача оценивается по выполнению плана продаж, включая фасованную и разливную продукцию, в том числе DTG за месяц по клиентам в зоне ответственности сотрудника Если цель выполнена на 110% и более, то выплачивается 200% веса задачи в бонусной карте Если цель выполнена на 105% и более, но менее 110%, то выплачивается 140% веса задачи в бонусной карте Если цель выполнена на 100% и более, но менее 105%, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте Если цель выполнена на 95% и более, но менее 100%, то выплачивается 75% веса задачи в бонусной карте Если цель выполнена на 90% и более, но менее 95%, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте Если цель выполнена менее, чем на 90%, то бонус не выплачивается	30%	20%
FIT	Если выполнена цель с приростом к плану, то начисляется 100% целевой премии.	40%	40%
АКБ BaltikaOnline	Задача оценивается по выполнению плана по подключению ТТ к BaltikaOnline. Цель по АКБ - 20% от АКБ Марта. В зачёт АКБ попадают ТТ, совершившие 1 заказ и более через сайт BaltikaOnline		10%
Фотораспознавание Блок фактор к FIT	Блок фактор для МРТ, ТП, СПП: покрытие 85% ТТ на уровне Дивизиона с использованием мониторинга Фотополка на 80% визитов (количество торговых точек канала Off-trade со статусом «В зоне покрытия», в которых на 80% визитов было осуществлено фотораспознаванием). Цель на уровне сотрудника выставляется индивидуально, исходя из ТТ, которые согласованы на исключение из покрытия ФР Дивизиональным менеджером по развитию продаж. Список ТТ обновляется 1 раз в квартал. Блок фактор для РГТП: % ошибок в сценах при использовании мониторинга фото распознавания. Выполнение целевого % сцен с ошибками. В задачу входят 4 типа ошибок: ошибка нахлеста, ошибка малого нахлеста, ошибка ракурса, ошибка дистанции съёмки. Зачёт задачи происходит по выполнению цели на уровне ОП. Если цель на уровне ОП выполнена, то всем сотрудникам задача закрывается. Если цель на уровне ОП не выполнена, но факт сотрудника ниже цели ОП, то данному сотруднику закрывается цель	+	+
Корректность данных по итогам аудита Блок фактор к FIT	Блок фактор для всех должностей, кроме СРТ: Корректность данных учитывается при проверке от 5 ТТ на ТП/СПП, 25 ТТ на РГТП, 50 на МРТ, 100 на Сити Лидера, 25 для КАМ, 50 для РегКАМ МРТ/РГТП по данным от аудитора. ТП/СПП по среднему между аудитором и руководителем = (% корректности аудитора + % корректность руководителя)/2. Применяется методология по корректности сравнение FIT Score ТП и аудитора/руководителя, где: 90%-95% - выплачивается 50% от рассчитанного бонуса; от 95% и выше - 100% рассчитанного бонуса	+	+

Методология FIT Апрель

В целеполагании **участвуют**:

- 1) Точки со статусом «**В зоне покрытия**», «**Отдаленная ТТ с посещением**» если были посещены в **Марте**
- 2) Новые точки с фактом в **Марте**
- 3) Точки с планом FIT в **Марте, но фактом = 0**

В целеполагании **не участвуют**:

- 4) ТТ с планом и фактом FIT в **Марте = 0**
- 5) ТТ со статусом «**Архив**», «**ТСО**», «**Сезонная**», «**Отдаленная ТТ без посещения**», «**РЦ**», «**ОПТ**», «**Вендинг**», «**Е-com**», «**В ремонте**»
- 6) **В результате новой сегментации исключаются:** ТТ 5 и 6-го сегмента всех субканалов

Точки закрытые на карантин (в течение всего месяца, факт FIT = 0) или без возможности посещения (не пускают в ТТ) уходят из плана и факта. Данные по визиту «Визит в период карантина» Точка ушедшая в архив/вне зоны покрытия в течении месяца уходит с планом и фактом для сотрудника

Задача FIT состоит из 3-х частей:

1. Выполнение плана, поставленного по FIT по зоне ответственности сотрудника, согласно матрицы зоны ответственности по должности.

2. Корректность данных по итогам аудита.

Корректность данных учитывается при проверке от 5 ТТ на ТП/СПП, 25 ТТ на РГТП, 50 на МРТ, 100 на Сити Лидера, 25 для КАМ, 50 для РегКАМ

МРТ/РГТП по данным от аудитора.

ТП/СПП по среднему между аудитором и руководителем = (% корректности аудитора + % корректность руководителя)/2.

РКАМ/КАМ НРС также влияют на закрытие задачи по FIT ТП, если визит в ТП сделан на следующий день после визита ТП (с октября)

Применяется методология по корректности сравнение FIT Score ТП и аудитора/руководителя, где:

90%-95% - выплачивается 50% от рассчитанного бонуса;
от **95%** и выше - 100% рассчитанного бонуса

Данные по ассортименту от аудита не попадают в учет корректности (Ассортимент засчитывается по данным ТП)

3. Блок-фактор по Фотораспознаванию согласно второму слайду

Условия выплаты бонуса:

Если выполнена цель с приростом к плану, то начисляется 100% целевой премии,

Если цель не выполнена, то премия не начисляется

Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA

1. **Формулировка:** выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU
2. **Определение целей:** Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса по закреплённой территории по смешанной дистрибьюции. Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ).
3. **Методология закрытия:**
Факт состоит из 3х частей:
 - для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите
 - для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибьюция
 - для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибьюция из расчёта: объем делим на 0,5
4. **Методология закрытия:**
Факт состоит из 3х частей:
 - для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов
 - для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибьюция
 - для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибьюция из расчёта: объем делим на 0,5

Целевые SKU:



Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU

+ 3 SKU городского фокуса

**+ Заповедное Светлое
Непастеризованное ПЭТ
1,35 зачёт на любом
визите!**



Выполнение цели по построению дистрибуции по фокусным SKU канала HRC

- 1. Формулировка:** выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU канала HRC
- 2. Определение целей:** Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ). Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц по целевым SKU.
- 3. Целевые SKU:**

Субканал	Название слота в отчете по дистрибуции	SKU, которые входят в данный слот
Horeca	Baltika 7 ACB keg	Балтика №7 Кеги 30
		Балтика №7 ПЭТ-Кеги 30
		Балтика №7 Export Beer Кеги 30
Horeca	Carlsberg ACB keg	Carlsberg Кеги 30
Horeca	Zatecky Gus svetloe TAPs keg	Zatecky Gus Кеги 30
Horeca	Kronenbourg Blanc ACB keg, any sku	Kronenbourg 1664 Blanc Кеги 30
Horeca	Zatecky Gus svetloe ACB keg	Zatecky Gus Кеги 30
Horeca	Grimbergen ACB keg, any sku	Grimbergen Blanche Кеги 20
		Grimbergen double ambree Кеги 30
		Grimbergen Blonde Кеги 30
		Grimbergen Rouge Кеги 20
Horeca	Einsiedler ACB keg, any sku	Айнзидлер Клауснер Пилс Кеги 30
		Айнзидлер Вайсбир Кеги 30
Horeca	LEV TAPs keg, any sku	LEV Czech Lion Кеги 30
		LEV Black Lion Кеги 30
Horeca	Brooklyn, ACB keg, any sku	Бруклин Лагер фильтрованное Кеги 30
		Бруклин Ист ИПА фильтрованное Кеги 30

Увеличение кол-ва кранов в ВВ с условием сохранения текущих

1. **Критерии выполнения:** Задача оценивается по целевому количеству линий в ТТ субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов. Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена.
2. **Условия выплаты бонуса:**
 - a) если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны
 - b) если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны
 - c) если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи

С марта внедряем изменение по кранам!

Итого с марта правило по кранам будет следующим:

- Если в последние 5 рабочих дней месяца N были продажи, но не было мониторингов, то берем мониторинги месяца N+1 до 10 числа*
- Отчет по кранам будет выпускаться после 10го числа, с учетом мониторингов месяца N+1
- Если в последние 5 рабочих дней месяца N были продажи и мониторинги к ним, то мониторинги месяца N+1 не учитываются

*Число месяца N+1 может меняться в зависимости от выходных дней

Качество покрытия территории по драйверам = Соблюдение маршрута от драйверов 2021

- 1. Формулировка:** Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов
- 2. Критерии выполнения:** задача считается выполненной, если за отчетный месяц качество покрытия по территории не ниже 90%

3. Методология расчёта:

- Расчёт ведётся от количества запланированных визитов на каждую ТТ со статусом «В зоне покрытия», «Отдаленная»
- Переходы и недоходы относительно плана снижают % качества покрытия.
- Если в определенном дне была отметка о спецзадании/болезни/отпуске, то план на ТТ в такие дни обнуляется.
- По ТТ допускается 1 визит при отсутствии плана.
- По ТТ 5 и 6-го сегмента переходы не учитываются

4. Исключаются из отчета:

- новые ТТ
- территории Вакансий (Вакансия - сотрудник с наименованием Вакансия, либо отсутствие сотрудника у папки территории)
- территории, на которых за оценочный месяц работало несколько сотрудников или вакансия, а потом сотрудник
- сотрудники с ролью СРТ

5. Период оценки:

Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05

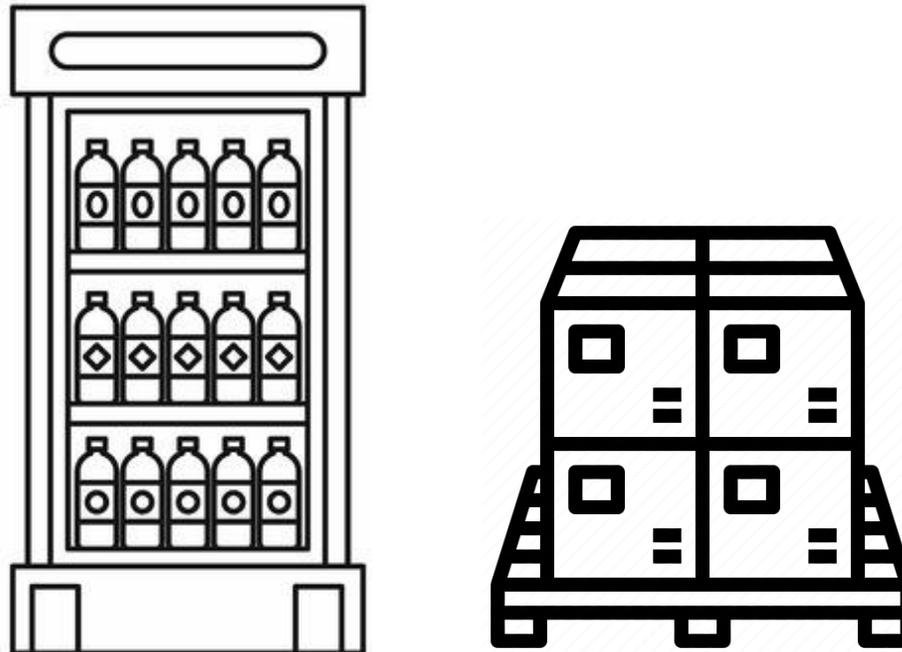
Названия строк	Кол-во ТТ "В зоне покрытия" + "Отдаленная" (искл. Сезонные ТТ)	% ТТ с планом по драйверам	% ТТ с планом по стандарту	% ТТ с недоходами и в плане	% ТТ с переходами и в плане	Качество планирования	Плановое время покрытия на 1 ТТ в день	ОЦЕНИВАЕМ С 15.03/2021 - 11/04/2021	
								Цель	85%
								15.03-21.03 + 29.03-04.04	
								Качество покрытия Итого	Качество покрытия с учетом СЗ Итого
⊙ Директор_С_Запад	43799	100%	83%	12%	4%	✓ 90%	6:43:38	✓ 87%	✓ 93%
⊙ Сити_Лидер_Запад	9223	100%	85%	11%	4%	✓ 91%	6:33:14	✓ 86%	✓ 93%
⊙ Сити_Лидер_Пермь	8361	100%	92%	7%	2%	✓ 94%	6:45:58	✓ 88%	✓ 93%
⊙ Сити_Лидер_Санкт-Петербург	13145	100%	75%	18%	7%	✓ 86%	6:46:14	✓ 90%	✓ 95%
⊙ Сити_Лидер_Север	6046	100%	88%	10%	2%	✓ 92%	6:30:55	✗ 85%	✓ 92%
⊙ Сити_Лидер_Ярославль	7024	100%	83%	11%	6%	✓ 90%	7:00:43	✗ 83%	✓ 88%
Общий итог	43799	100%	83%	12%	4%	✓ 90%	6:43:38	✓ 87%	✓ 93%

Соблюдение КУ по ХО и ДМП в НКА

1. **Формулировка:** выполнение цели по размещению ХО и ДМП в НКА согласно контрактных условий.
2. **Критерии выполнения:** задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках НКА зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 95% по ХО, 90% по ДМП и 90% по экстендерам согласно АП.
3. Бонус выплачивается отдельно за ХО и ДМП, разбивается общий вес задачи пополам
4. **Методология расчёта:**

Для зачёта задачи по ДМП необходимо осуществить мониторинг в течение 7 календарных дней от даты старта размещения ДМП согласно АП

Для зачёта задачи по контролю КУ по ХО идёт отметка от последнего визита



КУ ассортимент фокусных SKU NKA и LKA

- 1. Формулировка:** выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU NKA и LKA согласно контрактным условиям(исключается Магнит и Верный). Цель закрывается по Дивизиональному отчёту. Вес задачи разбивается отдельно на NKA и LKA.
- 2. Определение целей:** матрицы вносят в CRM категорийные менеджеры ШК по NKA и РКAM/КАМ по LKA
Дата старта действия новой матрицы:
поточечная доставка +7 дней к согласованной с клиентом дате отгрузки
доставка через РЦ + 14 дней к согласованной с клиентом дате отгрузки

3.

Вес SKU	Город	Корзина	Фокус	Код SKU	SKU	Субк. Hypermarkets	Supermarkets	Convenience	Discounters	Hard Discounters	Alcomarkets	BTC	Kiosk	Petrol Stations	AFB outlet
0	Запад	Baltika	National Focus	009700	Балтика №9 Банка 0,45	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	1,0%		
0	Запад	Baltika	National Focus	138840	Балтика Кулер Светлое ПЭТ 1,33							1,0%	1,0%		
0	Запад	Baltika	National Focus	209700	Балтика №7 Банка 0,45	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	1,0%		
0	Запад	Baltika	National Focus	209700	Балтика экспортное Премиум №7 Банка 0,45							1,0%	1,0%		
0	Запад	Baltika	National Focus	209811	Балтика №7 ПЭТ 1,35	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	1,0%		
0	Запад	Baltika	National Focus	209811	Балтика экспортное Премиум №7 ПЭТ 1,35							1,0%	1,0%		
0	Запад	Baltika	National Focus	58170	Балтика №7 Млечное Бутылка 0,44	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	1,0%		
0	Запад	Baltika	City Focus	002160	Балтика №2 Бутылка 0,45			0,2%	0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	003160	Балтика №3 Бутылка 0,45	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	003710	Балтика №3 Банка 0,9	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	003811	Балтика №3 ПЭТ 1,35	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	0077001	Балтика №7 Банка 0,45 ваариплак (0,45x4)	0,2%									
0	Запад	Baltika	City Focus	007710	Балтика №7 Банка 0,9	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%			0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	009160	Балтика №9 Бутылка 0,45					1,8%		0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	009700	Балтика №9 Банка 0,45				0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	009811	Балтика №9 ПЭТ 1,35	0,2%	0,2%		0,2%	1,8%		0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	138100	Балтика Кулер Светлое Бутылка 0,47							0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	138700	Балтика Кулер Светлое Банка 0,45							0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	138840	Балтика Кулер Светлое ПЭТ 1,33		0,2%								
0	Запад	Baltika	City Focus	203700	Балтика Классическое Традиционное №3 Банка 0,45	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	209100	Балтика экспортное Премиум №7 Бутылка 0,47	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%		0,2%	0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	58700	Балтика №7 Млечное Банка 0,45	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%		0,2%				
0	Запад	Baltika	City Focus	000700	Балтика №0 Банка 0,45	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	3,0%	3,0%	
0	Запад	Baltika	National Focus	626220	Балтика №0 Грейпфрут Банка 0,33	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	3,0%	3,0%	
0	Запад	Baltika	National Focus	653310	Flash Up Energy ПЭТ 0,5	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	3,0%	3,0%	
0	Запад	Baltika	National Focus	653700	Flash Up Energy Банка 0,45	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	3,0%	3,0%	
0	Запад	Baltika	National Focus	02160	Carlsberg 0.0 Пилзнер Бутылка 0,45	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	3,0%	3,0%	
0	Запад	Baltika	National Focus	02700	Carlsberg 0.0 Пилзнер Банка 0,45	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%		1,0%	1,0%	3,0%	3,0%	
0	Запад	Baltika	City Focus	000100	Балтика №0 Бутылка 0,47	0,2%	0,2%	0,2%		1,8%		0,6%	1,9%	1,9%	
0	Запад	Baltika	City Focus	000700	Балтика №0 Банка 0,45	1,8%									
0	Запад	Baltika	City Focus	069700	Балтика №0 Нефильтрованное Пшеничное Банка 0,4	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%	1,9%	1,9%
0	Запад	Baltika	City Focus	395610	Tuborg Non Alcoholic Бутылка 0,48	0,2%				1,8%					
0	Запад	Baltika	City Focus	510310	Живой ручей Вода негазированная ПЭТ 0,5						0,2%		1,9%	1,9%	
0	Запад	Baltika	City Focus	626220	Балтика №0 Грейпфрут Банка 0,33					1,8%					
0	Запад	Baltika	City Focus	641320	Flash Up Max ПЭТ 1	0,2%	0,2%	0,2%			0,2%	0,6%	0,6%	1,9%	1,9%
0	Запад	Baltika	City Focus	653310	Flash Up Energy ПЭТ 0,5					1,8%					
0	Запад	Baltika	City Focus	653700	Flash Up Energy Банка 0,45					1,8%					
0	Запад	Baltika	City Focus	676700	Flash Up Energy Апельсиновый Ритм Банка 0,45	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%	1,9%	1,9%
0	Запад	Baltika	City Focus	677700	Flash Up Energy Ягодный Микс Банка 0,45	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	1,8%	0,2%	0,6%	0,6%	1,9%	1,9%
0	Запад	Baltika	City Focus	23220	Горьковская пивоварня IPA 0,0 (Gorkovskaya pivovarna)	0,2%	0,2%	0,2%			0,2%	0,6%	0,6%		
0	Запад	Baltika	City Focus	56811	Хлебный Край Белорусский рецепт ПЭТ 1,35	0,2%	0,2%	0,2%			0,2%	0,6%	0,6%	1,9%	1,9%
0	Запад	Baltika	City Focus	02700	Carlsberg 0.0 Пилзнер Банка 0,45							0,6%	0,6%		

Город

- Владивосток
- Волгоград
- Воронеж
- Екатеринбург
- Запад
- Иркутск
- Казань
- Краснодар
- Красноярск
- Липецк
- Москва
- Нижний Новгород
- Новосибирск
- Пермь
- Ростов
- Самара
- Санкт-Петербург
- Саратов
- Севастополь
- Север
- Ставрополь
- Тула
- Тюмень
- Уфа
- Хабаровск
- Челябинск
- Ярославль
- (пусто)

Канал

- Магазины
- Бирбутики и заведения
- (пусто)

Фокус

- National Focus
- City Focus
- (пусто)

Субканал

- AFB outlet
- Alcomarkets
- BTC
- Convenience
- Discounters
- Hard Discounters
- Hypermarkets
- Kiosk
- Petrol Stations
- Supermarkets
- Beer Bar
- Beer Boutiques
- Casual Dining
- Cinema
- Events Concerts
- Fast Food
- Fine Dining
- Hotels
- Modern Quick Meal
- Night Club
- {пусто}

Корзина

- Additional
- AFB & Energy
- Baltika
- C&S
- International Brands
- Regional & Economy
- Baltika & IPB
- C&S Draft Beer

Бонусные задачи Март

ОП Запад

Задачи SF на Апрель МРТ

Задача/Должность	Критерии	МРТ
Мониторинг прогнозной цены на полке	<p>Задача оценивается по целевому % ТТ SA с мониторингом прогнозной цены на полке на фокусный ассортимент по каждому из целевых SKU.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Для каждого SKU ПК Балтика определяется диапазон целевой цены, исходя из цены конкурента 2) Если в ТТ нет конкурента, то в качестве цели берется МПЦ (максимальная прогнозная цена) 3) Итоговым показателем является процент точек, в которых выполнена цель из п.1, п.2 4) % Бонуса сотрудника зависит от кол-ва соблюденных SKU: < 3 = 0%, 3-4 = 50%, 5 = 100% 	10%
Увеличение кол-ва кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в ТТ субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов</p> <p>Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%
% АКБ от Юниверс	<p>Задача считается выполненной, если в целевом % ТТ SA от юниверса были произведены отгрузки. Цель индивидуальна для РЭП. Период оценки 1 месяц без учёта ТТ 5 и 6 сегмента и субканалов Непивная ТТ, АЗС, Вендинги, РЦ, ОПТ, Киоск</p>	10%

Задачи SF на Апрель РГТП

Задача/Должность	Критерии	РГТП OFF, РГТП MIX
Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA	<p>Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса(без Архива и сезонных ТТ) по закреплённой территории по смешанной дистрибуции.</p> <p>Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ).</p> <p>Методология закрытия:</p> <p>Для национальных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Для региональных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU из целевых</p>	<p>10%</p>
Контроль КУ по ДМП и ХО в НКА, Ассортименту в НКА и LKA	<p>Выполнение цели по размещению ДМП и ХО в НКА согласно контрактным условиям, а так же цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках НКА зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 90% по ДМП и 95% по ХО согласно АП и наличие 90% SKU из списка ВРСС 90% ТТ НКА и LKA по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц.</p> <p>Из задачи по Ассортименту исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц).</p> <p>Бонус выплачивается отдельно за ДМП, ХО и Ассортимент, разбивается общий вес задачи на четыре части.</p>	<p>10%</p>
Новое АКБ непиво	<p>Задача считается выполненной при условии отгрузки целевого количества новых ТТ от 2 дал непивным ассортиментов. В расчёте участвуют субканалы: E-com, АЗС, Вендинг, РЦ Вендинг, Непивная ТТ, Опт ОФФ. Оцифровка предоставляется НОП. Период оценки 1 месяц. Новой ТТ считается ТТ без отгрузок с 2020 до Н.М Цель на РГТП = кол-во ТП * 2ТТ</p>	<p>10%</p>
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA»</p> <p>Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	<p>+</p>

Задачи SF на Апрель ТП (минимальный план продаж на ТП 750дал)

Задача/Должность	Критерии	ТП OFF, ТП MIX
Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA	<p>Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса(без Архива и сезонных ТТ) по закреплённой территории по смешанной дистрибуции.</p> <p>Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ).</p> <p>Методология закрытия:</p> <p>Для национальных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Для региональных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU из целевых</p>	10%
Объем не пиво	<p>Задача оценивается по выполнению плана продаж непивной продукции, включая фасованную и разливную продукцию за месяц по клиентам в зоне ответственности сотрудника. План продаж на Апрель выставляется на уровне Апреля'20.</p> <p>Если цель выполнена на 100% и более, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p>	10%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	10%
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA»</p> <p>Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+

Задачи SF на Апрель СПП (минимальный план продаж на СПП 500дал)

Задача/Должность	Критерии	СПП с планом продаж	СПП без плана продаж
Контроль КУ Ассортимент в НКА и ЛКА	<p>Выполнение цели по наличию SKU согласно контрактным условиям.</p> <p>Наличие 90% Ассортимента в 90% ТТ НКА и ЛКА. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в 90% посещенных торговых точек НКА и ЛКА была зафиксирована дистрибуция 90% sku из списка ВРРСС по матрице CRM.</p> <p>Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц.</p> <p>Из задачи исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц)</p> <p>Цель закрывается по Дивизиональному отчёту. Бонус выплачивается отдельно за НКА и ЛКА, разбивается общий вес задачи на 2 части.</p>	10%	20%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	10%	20%
% сцен с ошибками	<p>% ошибок в сценах при использовании мониторинга фото распознавания.</p> <p>Выполнение целевого % сцен с ошибками. В задачу входят 4 типа ошибок: ошибка нахлеста, ошибка малого нахлеста, ошибка ракурса, ошибка дистанции съемки. Зачёт задачи происходит по выполнению цели на уровне ОП. Если цель на уровне ОП выполнена, то всем сотрудникам задача закрывается. Если цель на уровне ОП не выполнена, но факт сотрудника ниже цели ОП, то данному сотруднику закрывается цель</p>	10%	20%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Контроль КУ по Ассортименту.</p> <p>Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель ТП ВВН (минимальный план продаж на ТП ВВН 850дал)

Задача/Должность	Критерии	ТП ВВН с планом продаж	ТП ВВН без плана продаж
Увеличение кол-во кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в тт субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	20%	20%
Новое АКБ ВВН от 3 дал	<p>Цель считается выполненной, если в сегменте ВВН в ТТ SA дополнительно подключено +5 новых клиентов. Минимальный объем продаж - 3 дала кеговой или фасованной продукции. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца. Задача выставляется в случае отсутствия потенциала на территории ТП по кранам или дистрибуции</p> <p>Если подключено более 5 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p> <p>Если подключено 3 ТТ и более, но менее 5 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте</p> <p>Если подключено менее 3 ТТ, то бонус не выплачивается</p>	10%	20%
Построение дистрибуции по фокусным SKU канала HRC	<p>Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ) Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц. Если не выполнено 1 SKU из списка целевых SKU HRC, выплачивается 100% целевой премии</p>		20%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Кранам. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец. задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Бонусные задачи Март

ОП Пермь

Задачи SF на Апрель МРТ

Задача/Должность	Критерии	МРТ Ижевск	МРТ Киров, Пермь
Мониторинг прогнозной цены на полке	<p>Задача оценивается по целевому % ТТ SA с мониторингом прогнозной цены на полке на фокусный ассортимент по каждому из целевых SKU.</p> <p>1) Для каждого SKU ПК Балтика определяется диапазон целевой цены, исходя из цены конкурента</p> <p>2) Если в ТТ нет конкурента, то в качестве цели берется МПЦ (максимальная прогнозная цена)</p> <p>3) Итоговым показателем является процент точек, в которых выполнена цель из п.1, п.2</p> <p>4) % Бонуса сотрудника зависит от кол-ва соблюденных SKU: < 3 = 0%, 3-4 = 50%, 5 = 100%</p>	10%	10%
Увеличение кол-ва кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в ТТ субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов</p> <p>Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%	10%
Увеличение кол-ва дверей ХО в ОФФ	<p>Задача считается выполненной, если выполнена цель по увеличению кол-ва дверей на территории. Оцифровка прироста от НОП. Юниверс без Архива</p>	10%	+
Увеличение кол-ва ТТ с ХО в ОФФ	<p>Задача считается выполненной, если выполнена цель по увеличению кол-ва ТТ с ХО на территории. Оцифровка прироста от НОП. Юниверс без Архива</p>		10%

Задачи SF на Апрель РГТП, ТП (минимальный план продаж на ТП 750дал)

Задача/Должность	Критерии	РГТП OFF, РГТП MIX	ТП OFF, ТП MIX
Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA	<p>Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса(без Архива и сезонных ТТ) по закреплённой территории по смешанной дистрибуции.</p> <p>Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ).</p> <p>Методология закрытия:</p> <p>Для национальных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Для региональных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU из целевых</p>	10%	10%
Контроль КУ по ДМП и ХО в НКА, Ассортименту в НКА и LKA	<p>Выполнение цели по размещению ДМП и ХО в НКА согласно контрактным условиям, а так же цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках НКА зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 90% по ДМП и 95% по ХО согласно АП и наличие 90% SKU из списка ВРРСС 90% ТТ НКА и LKA по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц. Из задачи по Ассортименту исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц).</p> <p>Бонус выплачивается отдельно за ДМП, ХО и Ассортимент, разбивается общий вес задачи на четыре части.</p>	10%	
% АКБ непивного юниверса	<p>Задача считается выполненной, если в целевом % ТТ SA от юниверса были произведены отгрузки. Цель индивидуальна для РЭП. Период оценки 1 месяц без учёта ТТ 5 и 6 сегмента. В расчёте участвуют ТТ субканалов Непивная ТТ, АЗС, Вендинги</p>	10%	
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>		10%
% АКБ от Юниверс	<p>Задача считается выполненной, если в целевом % ТТ SA от юниверса были произведены отгрузки. Цель индивидуальна для РЭП. Период оценки 1 месяц без учёта ТТ 5 и 6 сегмента и субканалов Непивная ТТ, АЗС, Вендинги, РЦ, ОПТ, Киоск</p>		10%
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA»</p> <p>Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель СПП (минимальный план продаж на СПП 500дал)

Задача/Должность	Критерии	СПП с планом продаж	СПП без плана продаж
Контроль КУ Ассортимент в НКА и LKA	<p>Выполнение цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Наличие 90% Ассортимента в 90% ТТ НКА и LKA. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в 90% посещенных торговых точек НКА и LKA была зафиксирована дистрибуция 90% sku из списка ВРРСС по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц. Из задачи исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц) Цель закрывается по Дивизиональному отчёту. Бонус выплачивается отдельно за НКА и LKA, разбивается общий вес задачи на 2 части.</p>	10%	20%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	10%	20%
% сцен с ошибками	<p>% ошибок в сценах при использовании мониторинга фото распознавания. Выполнение целевого % сцен с ошибками. В задачу входят 4 типа ошибок: ошибка нахлеста, ошибка малого нахлеста, ошибка ракурса, ошибка дистанции съемки. Зачёт задачи происходит по выполнению цели на уровне ОП. Если цель на уровне ОП выполнена, то всем сотрудникам задача закрывается. Если цель на уровне ОП не выполнена, но факт сотрудника ниже цели ОП, то данному сотруднику закрывается цель</p>	10%	20%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Контроль КУ по Ассортименту. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель Терехова Юлия (минимальный план продаж на СПП 500дал)

Задача/Должность	Критерии	СПП без плана продаж
Планограммы	Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)	20%
% сцен с ошибками	% ошибок в сценах при использовании мониторинга фото распознавания. Выполнение целевого % сцен с ошибками. В задачу входят 4 типа ошибок: ошибка нахлеста, ошибка малого нахлеста, ошибка ракурса, ошибка дистанции съемки. Зачёт задачи происходит по выполнению цели на уровне ОП. Если цель на уровне ОП выполнена, то всем сотрудникам задача закрывается. Если цель на уровне ОП не выполнена, но факт сотрудника ниже цели ОП, то данному сотруднику закрывается цель	20%
Доля общей полки	Задача считается выполненной, если по ТТ в зоне ответственности сотрудника достигнут целевой прирост по общей доле полки	20%
Качество покрытия территории	БФ к задаче по Контроль КУ по Ассортименту. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05	+

Задачи SF на Апрель **Дормидонтов Семен**

Задача/Должность	Критерии	РГТП
Контроль КУ в НКА (Ассортимент, ХО, ДМП)	Выполнение цели по размещению ДМП и ХО в НКА согласно контрактным условиям, а так же цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках НКА зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 90% по ДМП и 95% по ХО согласно АП и наличие 90% SKU из списка ВРРСС 90% ТТ НКА и ЛКА по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц. Из задачи по Ассортименту исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ (Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц). Бонус выплачивается отдельно за ДМП, ХО и Ассортимент, разбивается общий вес задачи на четыре части.	10%
Увеличение кол-ва кранов в ВВ с условием сохранения текущих	Задача оценивается по целевому количеству линий в ТТ субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит: <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%
Построение дистрибуции по фокусным SKU канала HRC	Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ) Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц. Если не выполнено 1 SKU из списка целевых SKU HRC, выплачивается 100% целевой премии	10%
Качество покрытия территории	БФ к задаче по Кранам. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05	+

Задачи SF на Апрель ТП ВВН (минимальный план продаж на ТП ВВН 850дал)

Задача/Должность	Критерии	ТП ВВН с планом продаж	ТП ВВН без плана продаж
Увеличение кол-во кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в тт субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%	20%
Новое АКБ ВВН от 3 дал	<p>Цель считается выполненной, если в сегменте ВВН в ТТ SA дополнительно подключено +5 новых клиентов. Минимальный объем продаж - 3 дала кеговой или фасованной продукции. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца. Задача выставляется в случае отсутствия потенциала на территории ТП по кранам или дистрибуции</p> <p>Если подключено более 5 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p> <p>Если подключено 3 ТТ и более, но менее 5 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте</p> <p>Если подключено менее 3 ТТ, то бонус не выплачивается</p>	10%	20%
Построение дистрибуции по фокусным SKU канала HRC	<p>Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ) Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц. Если не выполнено 1 SKU из списка целевых SKU HRC, выплачивается 100% целевой премии</p>	10%	20%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Кранам. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец. задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель СРТ

Задача/Должность	Критерии	СРТ
<p>Новая АКБ ВВН, не менее 10 тт в мес</p>	<p>Задача на Апрель и Май: задача считается выполненной при условии отгрузки продукции в 10 новых ТТ. Задача на Июнь: задача считается выполненной при условии отгрузки продукции в 10 новых ТТ и повторных отгрузках 80% ТТ, подключенных в Апреле На четвертый месяц со старта отгрузок ТТ должна быть перенесена с территории СРТ на территорию ТП. Минимальный объем продаж - четверть упаковки фасованной продукции/1 кега. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца Если подключено более 15 ТТ, то выплачивается 150% веса задачи в бонусной карте Если подключено 13 ТТ и более, но менее 15 ТТ, то выплачивается 125% веса задачи в бонусной карте Если подключено 10 ТТ и более, но менее 13 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте Если подключено 7 ТТ и более, но менее 10 ТТ, то выплачивается 75% веса задачи в бонусной карте Если подключено 5 ТТ и более, но менее 7 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте Если подключено менее 5 ТТ, то бонус не выплачивается</p>	<p>40%</p>
<p>План продаж ВВН, в руб</p>	<p>План продаж на месяц для 1 сотрудника рассчитывается по формуле: $A = ((B+C+D)*E) + 10\%$, где В – 10 ТТ А – план по товарообороту на месяц для СРТ С - ТТ, подключенные в предшествующем месяце (начиная с мая) D - ТТ, подключенные 2 месяца назад (начиная с июня) E – средние продажи в рублях в мес на 1ТТ ВВН Дивизиона/ОП/РЭП/МРТ за 2020 год. 10% - амбиция на рост микса</p> <p>Минимальный план продаж в рублях 200 000 руб Если цель выполнена на 100% и более, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p>	<p>30%</p>
<p>Дистрибуция/новые краны в ВВН</p>	<p>Цель - 10 новых кранов в субканалах ВВН. В субканале ВВ в зачёт идёт любой ассортимент разливной продукции, в субканалах ХРК – фокусный ассортимент: Балтика 7, Карлсберг, Жатецкий Гусь, Кроненбург Блан, Гримберген, Айнзиндлер, Лев, Бруклин. Новым краном считается отгрузка в ТТ разливного SKU, которое не отгружалось в данную ТТ предыдущие 3 месяца (=продажная дистрибуция). Минимальный объем продаж - 1 кега</p>	<p>30%</p>

Бонусные задачи Март

ОП Санкт-Петербург

Задачи SF на Апрель МРТ, РГТП, ТП OFF (минимальный план продаж на ТП 750дал)

Задача/Должность	Критерии	МРТ	РГТП	ТП
Мониторинг прогнозной цены на полке	<p>Задача оценивается по целевому % ТТ SA с мониторингом прогнозной цены на полке на фокусный ассортимент по каждому из целевых SKU.</p> <p>1) Для каждого SKU ПК Балтика определяется диапазон целевой цены, исходя из цены конкурента</p> <p>2) Если в ТТ нет конкурента, то в качестве цели берется МПЦ (максимальная прогнозная цена)</p> <p>3) Итоговым показателем является процент точек, в которых выполнена цель из п.1, п.2</p> <p>4) % Бонуса сотрудника зависит от кол-ва соблюденных SKU: < 3 = 0%, 3-4 = 50%, 5 = 100%</p>	10%		
Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA	<p>Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса(без Архива и сезонных ТТ) по закреплённой территории по смешанной дистрибуции.</p> <p>Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ).</p> <p>Методология закрытия:</p> <p>Для национальных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <p>1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите</p> <p>2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция</p> <p>3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5.</p> <p>Для региональных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <p>1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов</p> <p>2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция</p> <p>3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5.</p> <p>Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU из целевых</p>	10%	10%	10%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. *</p> <p>Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	10%	10%	20%
Контроль КУ по ДМП и ХО в NKA, Ассортименту в NKA и LKA	<p>Выполнение цели по размещению ДМП и ХО в NKA согласно контрактным условиям, а так же цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках NKA зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 90% по ДМП и 95% по ХО согласно АП и наличие 90% SKU из списка ВРРСС 90% ТТ NKA и LKA по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц.</p> <p>Из задачи по Ассортименту исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц).</p> <p>Бонус выплачивается отдельно за ДМП, ХО и Ассортимент, разбивается общий вес задачи на четыре части.</p>		10%	
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA»</p> <p>Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта.</p> <p>Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>		+	+

Задачи SF на Апрель СПП (минимальный план продаж на СПП 500дал)

Задача/Должность	Критерии	СПП без плана продаж
Контроль КУ Ассортимент в НКА и ЛКА	<p>Выполнение цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Наличие 90% Ассортимента в 90% ТТ НКА и ЛКА. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в 90% посещенных торговых точек НКА и ЛКА была зафиксирована дистрибуция 90% sku из списка ВРРСС по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц. Из задачи исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц) Цель закрывается по Дивизиональному отчету. Бонус выплачивается отдельно за НКА и ЛКА, разбивается общий вес задачи на 2 части.</p>	20%
% сцен с ошибками	<p>Выполнение целевого % сцен с ошибками. В задачу входят 4 типа ошибок: ошибка нахлеста, ошибка малого нахлеста, ошибка ракурса, ошибка дистанции съемки. Зачёт задачи происходит по выполнению цели на уровне ОП. Если цель на уровне ОП выполнена, то всем сотрудникам задача закрывается. Если цель на уровне ОП не выполнена, но факт сотрудника ниже цели ОП, то данному сотруднику закрывается цель.</p>	20%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	20%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Контроль КУ по Ассортименту. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+

Задачи SF на Апрель МРТ, РГТП ВВН

Задача/Должность	Критерии	МРТ ВВН	РГТП ВВН
Выполнение цели по максимально допустимому кол-ву РО и ХО без продаж в ТТ HRC и ВВ	HRC. Снижение кол-ва неэффективного РО и ХО. РО без продаж в канале HRC без архива на 31 марта, цель 11% за 3 мес. ХО без продаж в канале HRC без архива на 31 марта, цель 10% за 3 мес. ВВ. Снижение кол-ва неэффективного РО и ХО. РО без продаж в канале ВВ без ТТ РЦ и архива на 31 марта, цель 5% за 1 мес. ХО без продаж в канале ВВ без ТТ РЦ и архива на 31 марта, цель 5% за 2 мес. Бонус выплачивается отдельно за ВВ и за HRC, разбивается общий вес задачи пополам между субканалами	15%	
Увеличение кол-во кранов в ВВ с условием сохранения текущих	Задача оценивается по целевому количеству линий в тт субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит: <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	15%	15%
Построение дистрибуции по фокусным SKU канала HRC	Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ) Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц. Если не выполнено 1 SKU из списка целевых SKU HRC, выплачивается 100% целевой премии		15%
Качество покрытия территории	БФ к задаче по Кранам. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05		+

Задачи SF на Апрель ТП ВВН (минимальный план продаж на ТП ВВН 850дал)

Задача/Должность	Критерии	ТП ВВН с планом продаж	ТП ВВН без плана продаж
Увеличение кол-во кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в тт субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов</p> <p>Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи <p>В случае отсутствия потенциала на территории ТП по кранам, вес задачи переходит на задачу по Новому АКБ ВВН</p>	10%	15%
Построение дистрибуции по фокусным SKU канала HRC	<p>Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ)</p> <p>Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц.</p> <p>Если не выполнено 1 SKU из списка целевых SKU HRC, выплачивается 100% целевой премии</p> <p>В случае отсутствия потенциала на территории ТП по дистрибуции, вес задачи переходит на задачу по Новому АКБ ВВН</p>	10%	15%
Новое АКБ ВВН от 3 дал	<p>Цель считается выполненной, если в сегменте ВВН в ТТ SA дополнительно подключено +5 новых клиентов. Минимальный объем продаж - 3 дала кеговой или фасованной продукции. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца. Задача выставляется в случае отсутствия потенциала на территории ТП по кранам или дистрибуции</p> <p>Если подключено более 5 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p> <p>Если подключено 3 ТТ и более, но менее 5 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте</p> <p>Если подключено менее 3 ТТ, то бонус не выплачивается</p>	10%	20%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Кранам. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель СРТ

Задача/Должность	Критерии	СРТ
<p>Новая АКБ ВВН, не менее 10 тт в мес</p>	<p>Задача на Апрель и Май: задача считается выполненной при условии отгрузки продукции в 10 новых ТТ. Задача на Июнь: задача считается выполненной при условии отгрузки продукции в 10 новых ТТ и повторных отгрузках 80% ТТ, подключенных в Апреле На четвертый месяц со старта отгрузок ТТ должна быть перенесена с территории СРТ на территорию ТП. Минимальный объем продаж - четверть упаковки фасованной продукции/1 кега. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца Если подключено более 15 ТТ, то выплачивается 150% веса задачи в бонусной карте Если подключено 13 ТТ и более, но менее 15 ТТ, то выплачивается 125% веса задачи в бонусной карте Если подключено 10 ТТ и более, но менее 13 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте Если подключено 7 ТТ и более, но менее 10 ТТ, то выплачивается 75% веса задачи в бонусной карте Если подключено 5 ТТ и более, но менее 7 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте Если подключено менее 5 ТТ, то бонус не выплачивается</p>	<p>40%</p>
<p>План продаж ВВН, в руб</p>	<p>План продаж на месяц для 1 сотрудника рассчитывается по формуле: $A = ((B+C+D)*E) + 10\%$, где В – 10 ТТ А – план по товарообороту на месяц для СРТ С - ТТ, подключенные в предшествующем месяце (начиная с мая) D - ТТ, подключенные 2 месяца назад (начиная с июня) E – средние продажи в рублях в мес на 1ТТ ВВН Дивизиона/ОП/РЭП/МРТ за 2020 год. 10% - амбиция на рост микса</p> <p>Минимальный план продаж в рублях 200 000 руб Если цель выполнена на 100% и более, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p>	<p>30%</p>
<p>Дистрибуция/новые краны в ВВН</p>	<p>Цель - 10 новых кранов в субканалах ВВН. В субканале ВВ в зачёт идёт любой ассортимент разливной продукции, в субканалах ХРК – фокусный ассортимент: Балтика 7, Карлсберг, Жатецкий Гусь, Кроненбург Блан, Гримберген, Айнзиндлер, Лев, Бруклин. Новым краном считается отгрузка в ТТ разливного SKU, которое не отгружалось в данную ТТ предыдущие 3 месяца (=продажная дистрибуция). Минимальный объем продаж - 1 кега</p>	<p>30%</p>

Бонусные задачи Март

ОП Север

Задачи SF на Апрель МРТ

Задача/Должность	Критерии	МРТ
Мониторинг прогнозной цены на полке	<p>Задача оценивается по целевому % ТТ SA с мониторингом прогнозной цены на полке на фокусный ассортимент по каждому из целевых SKU.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Для каждого SKU ПК Балтика определяется диапазон целевой цены, исходя из цены конкурента 2) Если в ТТ нет конкурента, то в качестве цели берется МПЦ (максимальная прогнозная цена) 3) Итоговым показателем является процент точек, в которых выполнена цель из п.1, п.2 4) % Бонуса сотрудника зависит от кол-ва соблюденных SKU: < 3 = 0%, 3-4 = 50%, 5 = 100% 	10%
Увеличение кол-ва кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в ТТ субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов</p> <p>Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%
% АКБ от Юниверс	<p>Задача считается выполненной, если в целевом % ТТ SA от юниверса были произведены отгрузки. Цель индивидуальна для РЭП. Период оценки 1 месяц без учёта ТТ 5 и 6 сегмента и субканалов Непивная ТТ, АЗС, Вендинги, РЦ, ОПТ, Киоск</p>	10%

Задачи SF на Апрель РГТП

Задача/Должность	Критерии	РГТП OFF, РГТП MIX
Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA	<p>Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса(без Архива и сезонных ТТ) по закреплённой территории по смешанной дистрибуции.</p> <p>Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ).</p> <p>Методология закрытия:</p> <p>Для национальных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Для региональных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU из целевых</p>	10%
АКБ DtG 2 SKU	<p>Задача считается выполненной, если в ТТ, в которую не было отгрузок DTG за последние 3 мес, продано 2 и более SKU DTG.</p> <p>План РГТП = кол-во ТП в команде*5ТТ</p>	10%
Контроль КУ по ДМП и ХО в NKA, Ассортименту в NKA и LKA	<p>Выполнение цели по размещению ДМП и ХО в NKA согласно контрактным условиям, а так же цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках NKA зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 90% по ДМП и 95% по ХО согласно АП и наличие 90% SKU из списка ВРРСС 90% ТТ NKA и LKA по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц.</p> <p>Из задачи по Ассортименту исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц).</p> <p>Бонус выплачивается отдельно за ДМП, ХО и Ассортимент, разбивается общий вес задачи на четыре части.</p>	10%
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции новинок Off-trade nonKA»</p> <p>Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+

Задачи SF на Апрель ТП (минимальный план продаж на ТП 750дал)

Задача/Должность	Критерии	ТП Мурманск, Карелия	ТП Архангельск, Коми
Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA	<p>Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса(без Архива и сезонных ТТ) по закреплённой территории по смешанной дистрибуции.</p> <p>Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ).</p> <p>Методология закрытия:</p> <p>Для национальных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Для региональных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU из целевых</p>	10%	10%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	10%	10%
Новое АКБ непиво	<p>Задача считается выполненной при условии отгрузки целевого количества новых ТТ от 2 дал непивным ассортиментам.</p> <p>В расчёте участвуют субканалы: E-com, АЗС, Вендинг, РЦ Вендинг, Непивная ТТ, Опт ОФФ. Оцифровка предоставляется НОП. Период оценки 1 месяц. Новой ТТ считается ТТ без отгрузок с 2020 до Н.М.</p>	10%	
Увеличение кол-ва ТТ с ХО в ОФФ	<p>Задача считается выполненной, если выполнена цель по увеличению кол-ва ТТ с ХО на территории. Задача выставляется по ТТ SA Off-trade без учёта субканала АЗС и архивных ТТ. Оцифровка прироста от НОП</p>		10%
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA»</p> <p>Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель СПП (минимальный план продаж на СПП 500дал)

Задача/Должность	Критерии	СПП с планом продаж	СПП без плана продаж
Контроль КУ Ассортимент в НКА и LKA	<p>Выполнение цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Наличие 90% Ассортимента в 90% ТТ НКА и LKA. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в 90% посещенных торговых точек НКА и LKA была зафиксирована дистрибуция 90% sku из списка ВРРСС по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц. Из задачи исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц) Цель закрывается по Дивизиональному отчёту. Бонус выплачивается отдельно за НКА и LKA, разбивается общий вес задачи на 2 части.</p>	10%	20%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	10%	20%
% сцен с ошибками	<p>% ошибок в сценах при использовании мониторинга фото распознавания. Выполнение целевого % сцен с ошибками. В задачу входят 4 типа ошибок: ошибка нахлеста, ошибка малого нахлеста, ошибка ракурса, ошибка дистанции съемки. Зачёт задачи происходит по выполнению цели на уровне ОП. Если цель на уровне ОП выполнена, то всем сотрудникам задача закрывается. Если цель на уровне ОП не выполнена, но факт сотрудника ниже цели ОП, то данному сотруднику закрывается цель</p>	10%	20%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Контроль КУ по Ассортименту. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель РГТП Шахнов Артем

Задача/Должность	Критерии	РГТП OFF, РГТП MIX
Увеличение кол-во кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в тт субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%
Построение дистрибуции по фокусным SKU канала HRC	<p>Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ) Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц. Если не выполнено 1 SKU из списка целевых SKU HRC, выплачивается 100% целевой премии</p>	10%
Контроль КУ по ДМП и ХО в NKA, Ассортименту в NKA и LKA	<p>Выполнение цели по размещению ДМП и ХО в NKA согласно контрактным условиям, а так же цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках NKA зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 90% по ДМП и 95% по ХО согласно АП и наличие 90% SKU из списка ВРРСС 90% ТТ NKA и LKA по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц. Из задачи по Ассортименту исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ (Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц). Бонус выплачивается отдельно за ДМП, ХО и Ассортимент, разбивается общий вес задачи на четыре части.</p>	10%
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции новинок Off-trade nonKA» Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+

Задачи SF на Апрель ТП ВВН (минимальный план продаж на ТП ВВН 850дал)

Задача/Должность	Критерии	ТП ВВН с планом продаж	ТП ВВН без плана продаж
Увеличение кол-во кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в тт субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%	25%
АКБ DtG 2 SKU	Задача считается выполненной, если в ТТ, в которую не было отгрузок DTG за последние 3 мес, продано 2 и более SKU DTG. План РГТП = кол-во ТП в команде*5ТТ	10%	10%
Построение дистрибуции по фокусным SKU канала HRC	Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ) Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц. Если не выполнено 1 SKU из списка целевых SKU HRC, выплачивается 100% целевой премии	10%	25%
Качество покрытия территории	БФ к задаче по Кранам. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец. задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05	+	+

Задачи SF на Апрель СРТ

Задача/Должность	Критерии	СРТ
<p>Новая АКБ ВВН, не менее 10 тт в мес</p>	<p>Задача на Апрель и Май: задача считается выполненной при условии отгрузки продукции в 10 новых ТТ. Задача на Июнь: задача считается выполненной при условии отгрузки продукции в 10 новых ТТ и повторных отгрузках 80% ТТ, подключенных в Апреле На четвертый месяц со старта отгрузок ТТ должна быть перенесена с территории СРТ на территорию ТП. Минимальный объем продаж - четверть упаковки фасованной продукции/1 кега. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца Если подключено более 15 ТТ, то выплачивается 150% веса задачи в бонусной карте Если подключено 13 ТТ и более, но менее 15 ТТ, то выплачивается 125% веса задачи в бонусной карте Если подключено 10 ТТ и более, но менее 13 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте Если подключено 7 ТТ и более, но менее 10 ТТ, то выплачивается 75% веса задачи в бонусной карте Если подключено 5 ТТ и более, но менее 7 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте Если подключено менее 5 ТТ, то бонус не выплачивается</p>	<p>40%</p>
<p>План продаж ВВН, в руб</p>	<p>План продаж на месяц для 1 сотрудника рассчитывается по формуле: $A = ((B + C + D) * E) + 10\%$, где В – 10 ТТ А – план по товарообороту на месяц для СРТ С - ТТ, подключенные в предшествующем месяце (начиная с мая) D - ТТ, подключенные 2 месяца назад (начиная с июня) E – средние продажи в рублях в мес на 1ТТ ВВН Дивизиона/ОП/РЭП/МРТ за 2020 год. 10% - амбиция на рост микса</p> <p>Минимальный план продаж в рублях 200 000 руб Если цель выполнена на 100% и более, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p>	<p>30%</p>
<p>Дистрибуция/новые краны в ВВН</p>	<p>Цель - 10 новых кранов в субканалах ВВН. В субканале ВВ в зачёт идёт любой ассортимент разливной продукции, в субканалах ХРК – фокусный ассортимент: Балтика 7, Карлсберг, Жатецкий Гусь, Кроненбург Блан, Гримберген, Айнзиндлер, Лев, Бруклин. Новым краном считается отгрузка в ТТ разливного SKU, которое не отгружалось в данную ТТ предыдущие 3 месяца (=продажная дистрибуция). Минимальный объем продаж - 1 кега</p>	<p>30%</p>

Бонусные задачи Март

ОП Ярославль

Задачи SF на Апрель МРТ

Задача/Должность	Критерии	МРТ Иваново	МРТ Ярославль, Череповец
Мониторинг прогнозной цены на полке	<p>Задача оценивается по целевому % ТТ SA с мониторингом прогнозной цены на полке на фокусный ассортимент по каждому из целевых SKU.</p> <p>1) Для каждого SKU ПК Балтика определяется диапазон целевой цены, исходя из цены конкурента</p> <p>2) Если в ТТ нет конкурента, то в качестве цели берется МПЦ (максимальная прогнозная цена)</p> <p>3) Итоговым показателем является процент точек, в которых выполнена цель из п.1, п.2</p> <p>4) % Бонуса сотрудника зависит от кол-ва соблюденных SKU: < 3 = 0%, 3-4 = 50%, 5 = 100%</p>	10%	10%
Увеличение кол-ва кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в ТТ субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов</p> <p>Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%	10%
Подключение новых непивных сетей	<ul style="list-style-type: none"> • Задача считается выполненной, если на 30.04 по 80% ТТ непивных сетей из АП произведены отгрузки. Череповец - Черный Кот, АРТ рыба, Ярославль - Плюшки-Ватрушки, Хлебница, Добрые булки 		10%
Расстановка XO Slim	<p>Задача считается выполненной, если на 30.04 на складах дистрибьюторов остаток XO Slim = 0</p>	10%	

Задачи SF на Апрель РГТП

Задача/Должность	Критерии	РГТП OFF, РГТП MIX
Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA	<p>Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса(без Архива и сезонных ТТ) по закреплённой территории по смешанной дистрибуции.</p> <p>Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ).</p> <p>Методология закрытия:</p> <p>Для национальных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Для региональных SKU факт состоит из 3х частей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. <p>Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU из целевых</p>	10%
Контроль КУ по ДМП и ХО в НКА, Ассортименту в НКА и ЛКА	<p>Выполнение цели по размещению ДМП и ХО в НКА согласно контрактным условиям, а так же цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках НКА зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 90% по ДМП и 95% по ХО согласно АП и наличие 90% SKU из списка ВРРСС 90% ТТ НКА и ЛКА по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц.</p> <p>Из задачи по Ассортименту исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц).</p> <p>Бонус выплачивается отдельно за ДМП, ХО и Ассортимент, разбивается общий вес задачи на четыре части.</p>	10%
Эффективность промо ХО	<ol style="list-style-type: none"> 1. Достигнуто целевое значение по кол-ву ПРОМО ХО по итогу месяца 2. Фиксируем базу ТТ с промо ХО на начало марта. Из данных ХО фиксируем базу неэффективных ХО на 09.04 <p>Критерий эффективности для зафиксированной базы:</p> <p>Выполнение плана вторичных продаж по базе неэффективных точек</p> <p>Если нет, то смотрим на выполнение условий 1, 2. В случае невыполнения по 1 ТТ, задачу закрываем</p>	10%
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции новинок Off-trade nonKA»</p> <p>Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+

Задачи SF на Апрель РГТП Храмов Сергей, Иванов Алексей

Задача/Должность	Критерии	РГТП Храмов	РГТП Иванов
Контроль КУ в НКА (Ассортимент, ХО, ДМП)	Выполнение цели по размещению ДМП и ХО в НКА согласно контрактным условиям, а так же цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в посещенных торговых точках НКА зафиксировано соблюдение КУ с учётом претензий на 90% по ДМП и 95% по ХО согласно АП и наличие 90% SKU из списка ВРРСС 90% ТТ НКА и ЛКА по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц. Из задачи по Ассортименту исключаются Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц). Бонус выплачивается отдельно за ДМП, ХО и Ассортимент, разбивается общий вес задачи на четыре части – ДМП, ХО, Ассортимент НКА, Ассортимент ЛКА.	20%	
Планограммы	Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)	15%	10%
Увеличение кол-во кранов в ВВ с условием сохранения текущих	Задача оценивается по целевому количеству линий в ТТ субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит: •если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны •если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны •если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи		10%
Новое АКБ ВВН от 3 дал	Цель считается выполненной, если в сегменте ВВН в ТТ SA дополнительно подключено +5 новых клиентов. Минимальный объем продаж - 3 дала кеговой или фасованной продукции. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца. Задача выставляется в случае отсутствия потенциала на территории ТП по кранам или дистрибуции Если подключено более 5 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте Если подключено 3 ТТ и более, но менее 5 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте Если подключено менее 3 ТТ, то бонус не выплачивается. Цель РГТП = кол-во ТП ВВН * 5		10%
Качество покрытия	Блок-фактор к задаче «Контроль КУ в НКА (Ассортимент, ХО, ДМП)» Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05	+	+

Задачи SF на Апрель ТП (минимальный план продаж на ТП 750дал)

Задача/Должность	Критерии	ТП OFF, ТП MIX
Выполнение цели по дистрибуции фокусных SKU Off-trade nonKA	<p>Цель засчитывается при условии выполнения целевых значений в количестве ТТ от юниверса(без Архива и сезонных ТТ) по закреплённой территории по смешанной дистрибуции. Задача закрывается по ТТ в зоне ответственности(без Архива и сезонных ТТ). Методология закрытия: Для национальных SKU факт состоит из 3х частей: 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на любом визите 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. Для региональных SKU факт состоит из 3х частей: 1) для ТТ в покрытии: мониторинг наличия продукта на (100%-1) визитов 2) для ТТ ТВЗП без РЦ: продажная дистрибуция 3) для ТТ ТВЗП с РЦ продажная дистрибуция из расчёта: объем делим на 0,5. Цель считается выполненной при выполнении 8 SKU из целевых</p>	15%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	15%
Качество покрытия	<p>Блок-фактор к задаче «Выполнение цели по дистрибуции новинок Off-trade nonKA» Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+

Задачи SF на Апрель СПП (минимальный план продаж на СПП 500дал)

Задача/Должность	Критерии	СПП с планом продаж	СПП без плана продаж
Контроль КУ Ассортимент в НКА и LKA	<p>Выполнение цели по наличию SKU согласно контрактным условиям. Наличие 90% Ассортимента в 90% ТТ НКА и LKA. Задача считается выполненной, если за отчетный месяц в 90% посещенных торговых точек НКА и LKA была зафиксирована дистрибуция 90% sku из списка ВРРСС по матрице CRM. Дистрибуцией является мониторинг ТП на любом визите за отчетный месяц. Из задачи исключается Верный и Магнит, а также новые ТТ(Новые ТТ – ТТ с датой создания в отчетный месяц) Цель закрывается по Дивизиональному отчёту. Бонус выплачивается отдельно за НКА и LKA, разбивается общий вес задачи на 2 части.</p>	15%	25%
Планограммы	<p>Задача считается выполненной, если в 100% ТТ, по которым отрисованы планограммы (=отправлено задание на КПК) на 31.03*, осуществлена перевыкладка и отмечен мониторинг о соблюдении планограммы 2021. * Исключение - сеть Росал (отрисовка до 14.04)</p>	15%	25%
% сцен с ошибками	<p>% ошибок в сценах при использовании мониторинга фото распознавания. Выполнение целевого % сцен с ошибками. В задачу входят 4 типа ошибок: ошибка нахлеста, ошибка малого нахлеста, ошибка ракурса, ошибка дистанции съемки. Зачёт задачи происходит по выполнению цели на уровне ОП. Если цель на уровне ОП выполнена, то всем сотрудникам задача закрывается. Если цель на уровне ОП не выполнена, но факт сотрудника ниже цели ОП, то данному сотруднику закрывается цель</p>		10%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Контроль КУ по Ассортименту. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец.задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель ТП ВВН (минимальный план продаж на ТП ВВН 850дал)

Задача/Должность	Критерии	ТП ВВН с планом продаж	ТП ВВН без плана продаж
Увеличение кол-во кранов в ВВ с условием сохранения текущих	<p>Задача оценивается по целевому количеству линий в тт субканала ВВ SA. Факт продаж за 1 месяц с проверкой на мониторинг: выбирается меньшее значение между значением по продажам и значением по мониторингам для ТТ в зоне покрытия. Для ТВЗП факт смотрим по продажам. Цель выполнена, если фактическое значение количества кранов на территории выполнено на 100% и выше по итогу месяца при условии выполнения кол-ва 2х кеговых кранов Сплит по кранам зафиксирован в количестве линий на начало месяца. Т.о. фактический сплит по итогу месяца может измениться, но задача будет выполнена. Закрытие задачи происходит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • если выполнена задача по тотал кранам, но не выполнена по 2х кеговым кранам, то сотрудник получает 60% от веса задачи краны • если выполнена задача по 2х кеговым кранам, но не выполнена задача по тотал кранам, то сотрудник получает 40% от веса задачи краны • если выполнены обе задачи, то получает 100% веса задачи 	10%	25%
Построение дистрибуции по фокусным SKU канала HRC	<p>Задача закрывается по Non KA в зоне ответственности (без Архива и сезонных ТТ) Факт засчитывается по кол-ву линий от 1 кеги, факт продаж за 1 месяц. Если не выполнено 1 SKU из списка целевых SKU HRC, выплачивается 100% целевой премии</p>	10%	25%
Новое АКБ ВВН от 3 дал	<p>Цель считается выполненной, если в сегменте ВВН в ТТ SA дополнительно подключено +5 новых клиентов. Минимальный объем продаж - 3 дала кеговой или фасованной продукции. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца. Задача выставляется в случае отсутствия потенциала на территории ТП по кранам или дистрибуции</p> <p>Если подключено более 5 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p> <p>Если подключено 3 ТТ и более, но менее 5 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте</p> <p>Если подключено менее 3 ТТ, то бонус не выплачивается</p>	10%	10%
Качество покрытия территории	<p>БФ к задаче по Кранам. Соблюдение уровня качества покрытия не ниже 90% от драйверов. Расчёт ведется от количества запланированных визитов на каждую ТТ. Спец. задачи, больничные и отпуска должны быть внесены в CRM для корректного расчёта. Задача закрывается на основании данных по периоду 07.04-04.05</p>	+	+

Задачи SF на Апрель СРТ

Задача/Должность	Критерии	СРТ
<p>Новая АКБ ВВН, не менее 10 тт в мес</p>	<p>Задача на Апрель и Май: задача считается выполненной при условии отгрузки продукции в 10 новых ТТ. Задача на Июнь: задача считается выполненной при условии отгрузки продукции в 10 новых ТТ и повторных отгрузках 80% ТТ, подключенных в Апреле На четвертый месяц со старта отгрузок ТТ должна быть перенесена с территории СРТ на территорию ТП. Минимальный объем продаж - четверть упаковки фасованной продукции/1 кега. Новыми клиентами считаются клиенты без отгрузок за предыдущие 3 месяца Если подключено более 15 ТТ, то выплачивается 150% веса задачи в бонусной карте Если подключено 13 ТТ и более, но менее 15 ТТ, то выплачивается 125% веса задачи в бонусной карте Если подключено 10 ТТ и более, но менее 13 ТТ, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте Если подключено 7 ТТ и более, но менее 10 ТТ, то выплачивается 75% веса задачи в бонусной карте Если подключено 5 ТТ и более, но менее 7 ТТ, то выплачивается 50% веса задачи в бонусной карте Если подключено менее 5 ТТ, то бонус не выплачивается</p>	<p>40%</p>
<p>План продаж ВВН, в руб</p>	<p>План продаж на месяц для 1 сотрудника рассчитывается по формуле: $A = ((B + C + D) * E) + 10\%$, где В – 10 ТТ А – план по товарообороту на месяц для СРТ С - ТТ, подключенные в предшествующем месяце (начиная с мая) D - ТТ, подключенные 2 месяца назад (начиная с июня) E – средние продажи в рублях в мес на 1ТТ ВВН Дивизиона/ОП/РЭП/МРТ за 2020 год. 10% - амбиция на рост микса</p> <p>Минимальный план продаж в рублях 200 000 руб Если цель выполнена на 100% и более, то выплачивается 100% веса задачи в бонусной карте</p>	<p>30%</p>
<p>Дистрибуция/новые краны в ВВН</p>	<p>Цель - 10 новых кранов в субканалах ВВН. В субканале ВВ в зачёт идёт любой ассортимент разливной продукции, в субканалах ХРК – фокусный ассортимент: Балтика 7, Карлсберг, Жатецкий Гусь, Кроненбург Блан, Гримберген, Айнзиндлер, Лев, Бруклин. Новым краном считается отгрузка в ТТ разливного SKU, которое не отгружалось в данную ТТ предыдущие 3 месяца (=продажная дистрибуция). Минимальный объем продаж - 1 кега</p>	<p>30%</p>