



## **FAQ Gamification LAB Industries**

## Оглавление

1 .	Правила обращения в службу технической поддержки. ....	3
2.	Дневные и месячные KPI .....	4
2 .1.	Дневные KPI.....	4
2.2.	Месячные KPI .....	7
3.	Выходные и рабочие дни.....	8
4.	Просмотр баллов.....	9

## 1 . Правила обращения в службу технической поддержки.

**В ленте Игры рассматриваются только вопросы касаемые данных Gamification.**

Вопросы по Мобильному приложению SWE – должны быть адресованы руководителю.

При обращении в ленте необходимо придерживаться делового стиля общения.

Для регистрации запроса в посте необходимо указать # **НужнаТехническаяПомощь** – посты без этого хештега не рассматриваются как заявка.

При создании поста нужно указать проблемные KPI, и скриншот поля игры. При вопросе по месячным KPI приложить скриншот из отчета «Выполнение планов ЭТП» из мобильного модуля.

## 2. Дневные и месячные KPI

KPI в Gamification делятся на две категории – **Дневные** и **Месячные**.

**2.1. Дневные KPI** – это цели выполнения которых зависит непосредственно от действий ЭТП/Мерчендайзера.

Действуют 4 дневных KPI:

1 . **KPI Кол-во визитов (маршрут)** – KPI выполняется с помощью визитов в ТТ. Важный момент, что Торговая Точка должна находиться в статусе 2 – активная и добавлена на маршрут не позднее 23:55 предыдущего дня.

Баллы рассчитываются следующим образом:

$$\text{Кол-во баллов рабочих на день} / \text{Кол-во дней в месяце} = \text{Кол-во баллов на день}$$

$$\text{Кол-во баллов на день} = \text{Кол-во визитов в ТТ} \times \text{Кол-во баллов за визит в ТТ} \times \text{Кол-во ТТ на маршруте}$$

2 . **KPI Кол-во визитов (GPS)** - KPI выполняется с помощью визитов в ТТ, удаленность визита должна составлять менее 100м. Важный момент, что Торговая Точка должна находиться в статусе 2 – активная и добавлена на маршрут не позднее 23:55 предыдущего дня.

$$\text{Кол-во баллов рабочих на день} / \text{Кол-во дней в месяце} = \text{Кол-во баллов на день}$$

$$\text{Кол-во баллов на день} = \text{Кол-во визитов в ТТ} \times \text{Кол-во баллов за визит в ТТ} \times \text{Кол-во ТТ на маршруте}$$

3 . **KPI Кол-во заказов** – плановое кол-во заказов – это процент от количества ТТ, которые находятся на маршруте текущего дня.

Баллы рассчитываются только за один заказ в ТТ в рамках одного дня. Заказ должен быть больше чем на 500 рублей.

Процент для KPI Кол-во заказов – указан в целях на месяц, и отличается по каналам.

**МЕСЯЧНЫЕ И ДНЕВНЫЕ KPI: ВЫПОЛНЕНИЕ НА 100%. НОЯБРЬ 2021**

Месячные KPI					
	ESF	PRO	PRO TS	MERCH	Ограничения
Общий KPI SO Total	2000	2000	2500		125 %
Общий KPI АО Total	1500	2000	2000		125 %
Общий KPI СЦ 1 (SO FOAM)	500	500	500		125 %
Общий KPI СЦ 2 (SO Category)	2000				125 %
Общий KPI СЦ 2 (SO Construction)		1500	1500		125 %

Дневные KPI					
Кол-во визитов (Маршрут)	500	500	500	5000	
Кол-во визитов (GPS)	500	500		5000	
Кол-во заказов	2000 (60%)	1500 (30%)	1500 (35%)		125 % (для PRO TS - 200 %)
Заказы Total, руб.	1000	1500	1500		125 % (для PRO TS - 200 %)

Так для ЭТП канала ESF – это 60%.

Кол – во ТТ на день \* Коэффициент  $\frac{100}{\text{Цели}}$  Канала = Кол – во заказов на день

Если по плану на день стоит 10 Торговых Точек, то KPI кол-во заказов будет 6 шт.

Баллы рассчитываются по следующей формуле:

$\frac{\text{Кол-во баллов рабочих на день}}{\text{Кол-во баллов на день}} = \text{Кол-во баллов на день}$

$\frac{\text{Кол-во баллов на день}}{\text{Кол-во заказов на день}} = \text{Кол-во баллов за заказ}$

4 . KPI Заказы Total – сумма заказа на день.

Значение KPI Заказы Total рассчитывается по формуле:

Кол - План  $\frac{\text{план}}{\text{дней}} \times \text{дней}$  во рабочих  $\frac{\text{план}}{\text{дней}}$  дней = значениедень  $\frac{\text{план}}{\text{дней}}$

Заказы Total на

**Обращаю внимание, что при расчете берется полное значение плана «SO Total», а не его выполнение**

Это сделано что бы количество баллов за KPI равномерно распределяется на рабочие дни игрока, так как если берется значение, которое осталось до выполнения – то наступает момент, когда ЭТП выполнил план – и прекращает получать баллы.

Баллы рассчитываются по следующей формуле:

$\text{Кол} - \frac{\text{во во баллов рабочих на}}{\text{днеймесяц}} = \text{Кол} - \text{во баллов на день}$

## 2.2. Месячные KPI – цели на месяц

Цели на месяц выставляются каждый месяц аналитики Главного Офиса Хенкель.

**Месячные KPI – зависят от документов продаж, которые выгружают Дистрибьюторы из своей Учетной системы в SWE.**

Пересчет баллов и показателей по месячным целям проходит строго по регламенту: 00:01. 02:00, 05:00, 08:15 и 23:30 про МСК.

Таким образом если Дистрибьютор выгрузил документы продаж в после 8:15 по МСК – то данные в приложении обновятся только в 23:30

Контролировать показатели, которые выгружает Дистрибьютор можно в отчете - "Выполнение планов ЭТП" в мобильном модуле или "Выполнение планов по Оргструктуре" в центральном модуле

Если данные не обновляются – вам необходимо обратится к руководителю, что бы он проверил корректность и своевременность выгрузки данных Дистрибьютором.

Дистрибьютор может вносить изменения в течение всего периода, как в сторону уменьшения так и в сторону увеличения содержания продажи

### 3 . Выходные и рабочие дни

С 16.11.2020 введен расчет индивидуальных выходных дней, вместо выходных дней по стране.

День считается не рабочим (выходным):

- Если нет маршрута на дату
- Если есть маршрут, но все визиты с удаленностью от ТТ больше 100 метров.

День считается рабочим:

- Если есть маршрута на дату
- Если есть визиты с GPS
- Если есть визиты с удаленностью от ТТ до 100 метров.

При автоматическом пересчете баллов – происходит пересчет баллов за весь период.

Таким образом если на начало месяца у вас было настроено 15 маршрутов – т. е. 15 рабочих дней, а в течение месяца руководитель добавил еще 5 маршрутов, то при автоматическом пересчете – баллы за дневные KPI будут пересчитаны.

Это исходит из формулы расчёта баллов на день:

Кол – во баллов на месяц

---

На начало месяца, Кол – когда во рабочих было дней 15 рабочих= Кол – во дней баллов рассчитывались на день

баллы:

$$\frac{21000}{15} = 133 \text{ балла на день}$$

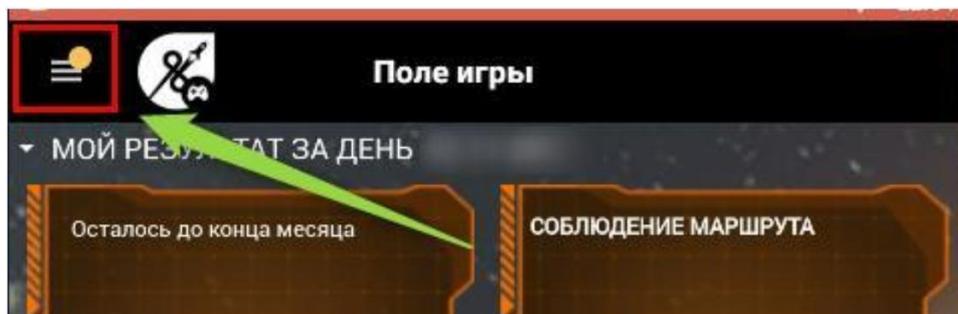
То при добавлении 5 рабочих дней, кол-во баллов за день снизилось:

$$\frac{21000}{20} = 1050 \text{ 0} = 100 \text{ баллов на день}$$

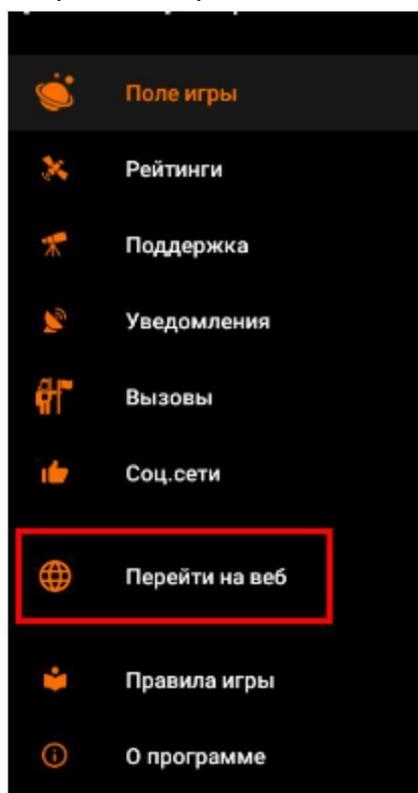
## 4 . Просмотр баллов

ЭТП и Мерчандайзер может посмотреть свои баллы за месяц и по дням через приложение Gamification.

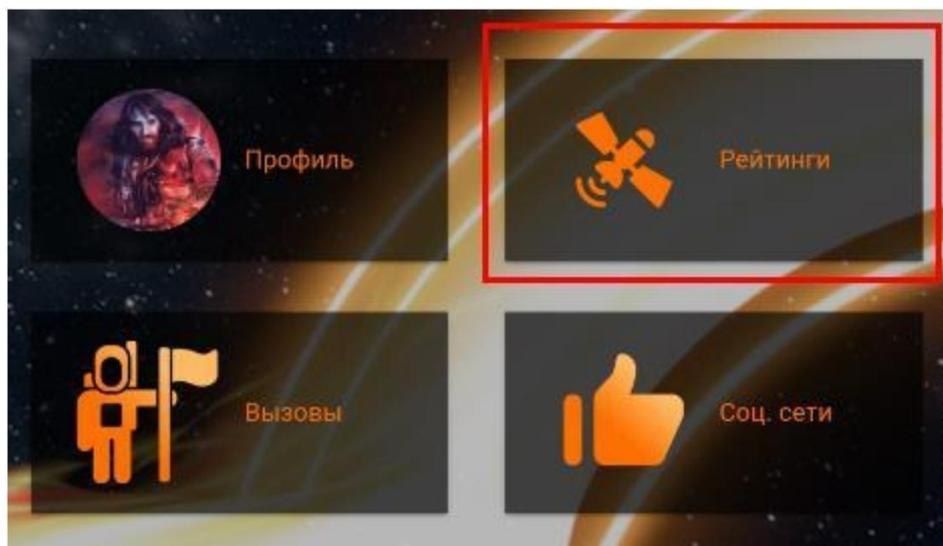
Для этого необходимо нажать на «Меню»:



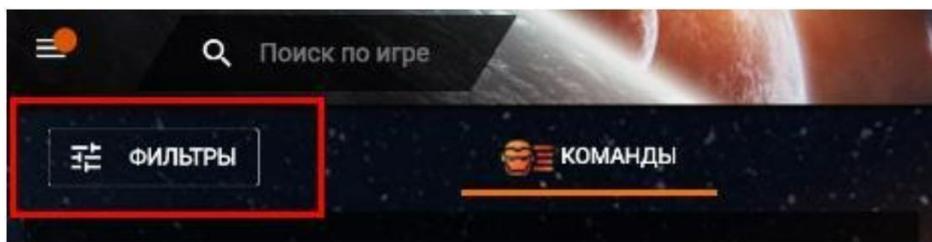
И в выпадающем списке выбрать «Перейти на Веб»:



И в открывшемся окне выбрать «Рейтинги»:

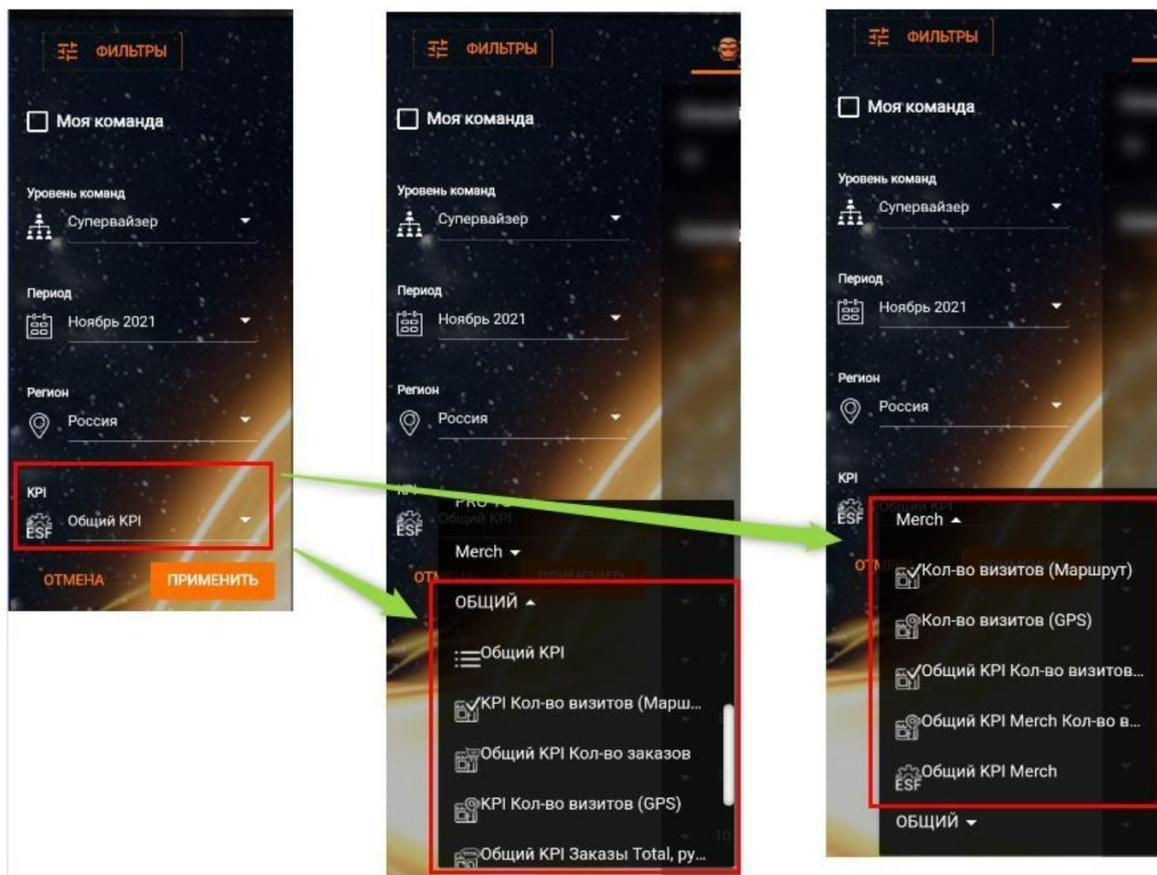


Далее необходимо выбрать «Фильтры»:

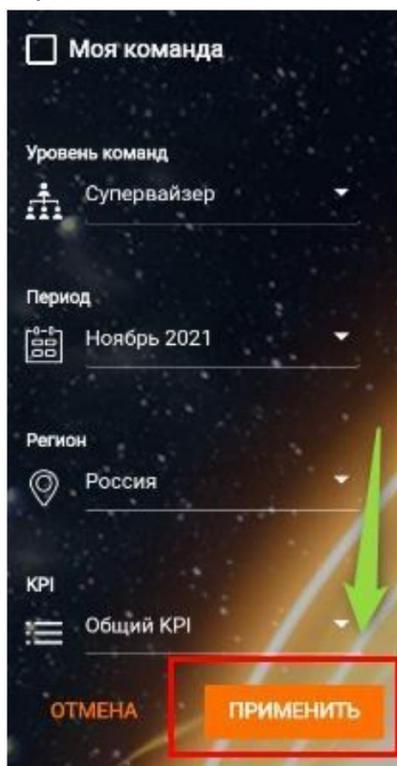


В поле «KPI» - сменить значение по умолчанию, на значение из раздела «Общий» - для ЭТП и раздел «Merch» - для Мерчандайзеров.

В выпадающем списке «Общий» или «Merch» - можно выбрать как «Общий KPI», который покажет все баллы за период, или конкретный желаемый KPI – тогда данные будут отображаться по конкретной цели.



И нажать на кнопку «Подтвердить»:



Далее спускаемся вниз, мимо рейтинга «Команды» к разделу «Игроки Команды»:

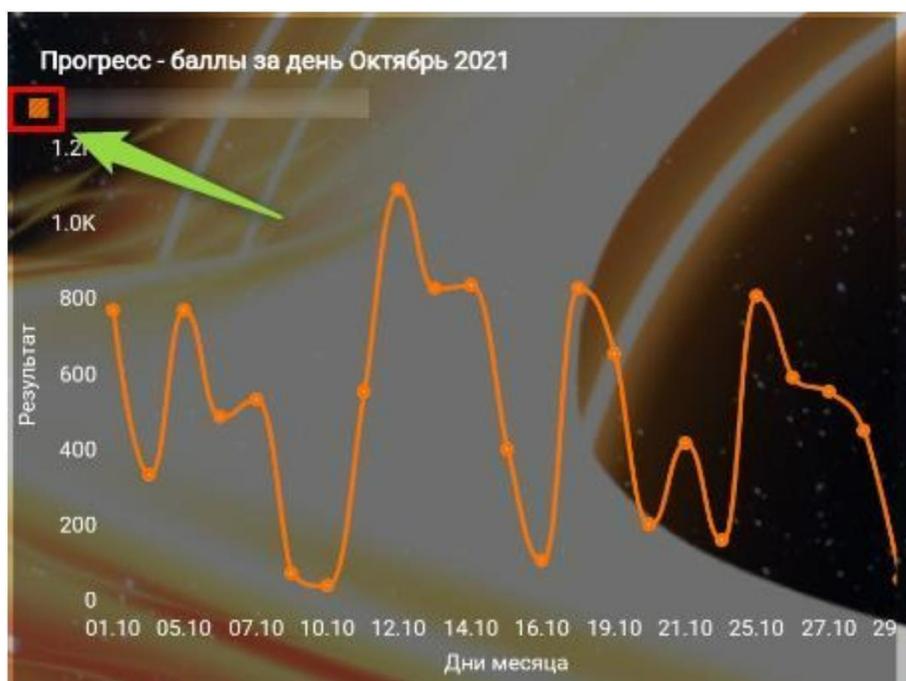
Среди игроков твоей команды необходимо выбрать себя:

№ ↑	Рост	Игроки	Баллы
			2 913
			2 887
			2 548
			2 223
			824

Ниже отображается два графика:

- Прогресс – Рейтинг дневной – показывает твой прогресс по позиции в рейтинге игроков. Данный график не показывает баллы.
- Прогресс – баллы за день – показывает прогресс по баллам в разрезе дней:

Нажав на «квадрат» перед вашим именем – на графике отобразится точки «дни»:



Нажав на «точку» на графике – будет кол-во баллов которые вы заработали по выбранному KPI за день:

