

Мотивационные программы 2013



Pizza Hut

Мотивационные программы

Конкурсная основа привлекательна тем, что:

- вовлекает отстающих
- воздействует на различные мотиваторы
- опыт «лучших» переходит всей команде
- Происходит отработка навыков

И наконец, Это ресурс для достижения целей по продажам (AGC, OPS)



Pizza Hut

Январь

«Лучший продавец десертов»

Цель: стать лучшим рестораном по продаже десертов.

Время действия: 1-31.01

KPI: PrMix десертов 45% (каждый ресторан высчитывает свой процент самостоятельно)

Особые условия: конкурс индивидуальный

Приз: сюрприз



Февраль

«Лучшая команда по продаже десертов»



Цель: стать лучшей командой по продаже десертов.

Время действия: 1-28.02

KPI: лучший PrMix десертов среди всех команд

Особые условия: конкурс командный, результаты каждые 5 дней

Приз: 5 билетов в кинотеатр I-MAX (4 официанта+1 повар/бармен)



Март-апрель

«Лучший продавец топпингов»

Цель: стать лучшим официантом по продаже топпингов.

Время действия: 1.03-30.04

KPI: SMX топпингов от всех продаж официанта 15% (каждый ресторан высчитывает свой процент самостоятельно)

Особые условия: конкурс индивидуальный

Приз: не определен



Май-июнь

«Лучший продавец салатов»

Цель: стать лучшим продавцом салатов.

Время действия: 1.05-30.06

KPI: увеличение SMX салатов по сравнению с прошлым годом (каждый ресторан высчитывает свой процент самостоятельно)

Особые условия: конкурс командный

Приз: не определен

Июль

«Лучший продавец топпингов»

Цель: стать лучшим официантом по продаже топпингов.

Время действия: 1.07-31.07

KPI: SMX топпингов от всех продаж официанта 15% (каждый ресторан высчитывает свой процент самостоятельно)

Особые условия: конкурс индивидуальный

Приз: не определен



Август-сентябрь

«Увеличь порцию!»

Цель: Максимально повысить средний чек.

Время действия: 1.08-30.09

KPI: AGC(каждый ресторан высчитывает свой процент по отношению к прошлому году самостоятельно)

Особые условия: конкурс персональный

Приз: 4 билета в аквапарк



Pizza Hut

Октябрь-декабрь

«Лучшая команда по продаже десертов»

Цель: стать лучшей командой по продаже десертов.

Время действия: 1.10-31.12

KPI: лучший PrMix десертов среди всех команд

Особые условия: конкурс командный, результаты каждую неделю. Состоит из 3х этапов, за каждый из которых лучший продажник из самой успешной команды получает баллы, которые использует по окончании конкурса, обменивая на приз.

Приз: обмен на заработанные баллы. Приз может получить каждый, победитель может быть не один.



Pizza Hut®

ПРИЗНАНИЯ И ПОЗДРАВЛЕНИЯ

Чествование лучших ежемесячно
Признание сотрудников ежеквартально
Выбор лучшего по итогам полугода/года



До встречи...



Pizza Hut