

МКАД, 84-км, ТПЗ "Алтуфьево", вл. 5, стр. 1,
Московская обл., Мытищинский р-н,
Россия, 141031
Тел.: +7 (495) 258 34 65 Факс: +7 (495) 258 34 66

30.03.2012

Уважаемые коллеги,

Прежде всего, позвольте поблагодарить вас за постоянные усилия по продвижению автомобилей марки Тойота на российском рынке.

Информируем вас о том, что в целях увеличения продаж автомобилей Тойота LC 150 ООО «Тойота Мотор» было принято решение о проведении Мотивационной программы для начальников отделов продаж и продавцов-консультантов отделов продаж Уполномоченных Дилеров и Уполномоченных Партнеров Тойота.

Начальники отделов продаж, а также продавцы-консультанты центров, занявших призовые места в своем регионе по результатам выполнения планов продаж автомобилей Toyota LC 150 в апреле 2012 года, будут награждены экскурсионно-развлекательной поездкой во Францию на всемирно известные 24-часовые гонки в Ле Мане в июне 2012 года.

Условия мотивационной программы:

1. Сроки проведения: с 01.04.2012 по 30.04.2012.
2. Методика определения победителей:
 - а. Для каждого региона предусмотрено 2 призовых места:
 - 1-е место – в поездке участвуют Начальник отдела продаж и лучший продавец
 - 2-е место – в поездке участвует Начальник отдела продаж
 - б. Определение победителей:
 - 1-е место в каждом регионе занимает центр с максимальным процентом выполнения (перевыполнения) плана продаж автомобилей LC 150 в период действия программы. В случае, если несколько центров имеют одинаковый процент выполнения (перевыполнения) планов продаж, победитель определяется на основании среднего индекса клиентской удовлетворённости за 1 квартал 2012 года.
 - 2-е место в каждом регионе занимает центр с максимальным абсолютным количеством проданных автомобилей LC 150 в период действия программы при условии выполнения плана продаж (в расчет не включаются автомобили для тест-драйва и корпоративные продажи).

- В случае, если у одного и того же центра в регионе будут выполнены условия, по результатам которых центр получит первое и второе призовые места (максимальный процент выполнения плана продаж и максимальное количество проданных автомобилей (при условии выполнения плана продаж)), то он получает только первое призовое место в регионе. В таком случае второе призовое место в регионе занимает центр, продавший максимальное количество автомобилей при выполнении плана продаж. В случае, если два центра в регионе продали одинаковое количество автомобилей, то из них выбирают победителя с учетом более высокого процента выполнения плана продаж.

3. Подведение итогов программы и объявление победителей: 04.05.2012.
4. Оформление виз: до 08.06.2012.
5. Даты мотивационной поездки: с 15.06.2012 по 19.06.2012. Подробная программа поездки будет сообщена дополнительно.
6. Прочие условия:
 - а. Перелёт из города участника в Москву и обратно, перелёт из Москвы в Париж и обратно, трансфер во время поездки, размещение в гостинице, экскурсионная программа, включая посещение 24-часовых гонок в Ле Мане, и питание полностью оплачивается за счёт средств ООО «Тойота Мотор».
 - б. На момент подведения итогов победители должны иметь действующие заграничные паспорта с окончанием срока действия не ранее, чем 30 сентября 2012 года.

С уважением,



Тимофей Чайковский

Начальник отдела продаж

ООО «Тойота Мотор»