

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

15.05.2012

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 Toyota Alphard ООО «Тойота Мотор» было принято решение о проведении Мотивационной программы для начальников отделов продаж, специалистов по корпоративным продажам и специалистов по продажам Уполномоченных Дилеров и Уполномоченных Партнеров Тойота.

Начальники отделов продаж, или специалисты по корпоративным продажам, или специалисты по продажам, продавшие наибольшее количество Toyota Alphard в своей дилерской группе по итогам каждого этапа программы в мае-октябре 2012 года, будут награждены экскурсионно-развлекательной поездкой в Тайланд в январе 2013 года.

Условия мотивационной программы:

1. Сроки проведения: с 01.05.2012 по 31.10.2012.
2. Методика определения победителей:
 - В целях определения победителей все центры поделены на 6 групп (список групп вы найдете в приложении к данному письму) на основе оценки потенциального объема продаж за 6 месяцев.
 - Соревнование проводится в 3 этапа длительностью 2 месяца каждый:
 - 1 этап: 1 мая – 30 июня 2012 года
 - 2 этап: 1 июля – 31 августа 2012 года
 - 3 этап: 1 сентября – 31 октября 2012 года
 - Для каждой группы по итогам каждого этапа предусмотрено 1 призовое место: в поездке участвуют начальник отдела продаж или специалист по продажам или специалист по корпоративным продажам*.
 - В случае если один и тот же центр побеждает в более чем одном этапе, то призовые места аккумулируются.
 - Определение победителей:

В каждой группе призовое место занимает один центр с максимальным абсолютным количеством проданных автомобилей Toyota Alphard (включая все продажи на физические и юридические лица, исключая продажи для тест-драйва) в течение любого из 3 этапов при условии выполнения минимального необходимого объема продаж на данном этапе, установленного для данной группы. В случае если

несколько центров имеют одинаковый результат по итогам одного этапа, победитель определяется на основании среднего индекса клиентской удовлетворённости за 2 квартал 2012 года. Результаты продаж центра на каждом этапе подсчитываются отдельно, т.е. без учета результатов на предыдущих этапах.

Пример:

Дилерская группа	Минимальный необходимый объем продаж Toyota Alphard в течение 2 месяцев в расчете на 1 центр	Дилер	Продажи Toyota Alphard			Итог: количество участников поездки от ДЦ
			1 этап 01.05 - 30.06	2 этап 01.07 - 31.08	3 этап 01.09 - 31.10	
5	2	А	3	3	5	2
		В	2	4	2	1
		С	2	2	2	0

Дилерский центр «А» относится к 5 группе и продал 3 Toyota Alphard с 1 мая по 30 июня, что оказалось больше остальных центров в данной группе на 1 этапе. Центр «А» выполнил оба условия программы (большой абсолютный объем и выполнения минимального необходимого объема продаж (2 автомобиля) в своей группе). Центр «А» становится победителем на 1 этапе и может представить одного участника для поездки (или Начальника отдела продаж или специалиста по продажам или специалиста по корпоративным продажам).

Центр «Б» относится так же к 5 группе, и продал 4 Toyota Alphard с 1 июля по 31 августа, больше чем остальные в группе на 2 этапе. Центр «Б» так же выполнил условия и может представить одного участника для поездки.

Центр «А» продал 5 Toyota Alphard с 1 сентября по 31 октября, больше чем остальные в группе на 3 этапе. Центр «А» может представить второго участника для поездки.

3. Подведение итогов программы и объявление победителей по итогам каждого из 3 этапов: 05.07.2012, 06.09.2012, 07.11.2012.
4. Согласование окончательных поименных списков участников поездки: до 16 ноября 2012.
5. Оформление виз: до 20.12.2012.
6. Даты мотивационной поездки: с 12.01.2013 по 17.01.2013. Подробная программа поездки будет сообщена дополнительно.
7. Прочие условия:
 - а. Перелёт из города участника в Москву и обратно, перелёт из Москвы в Бангкок и обратно, трансферы во время поездки, размещение в гостинице, экскурсионная программа и питание полностью оплачиваются 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 июня 2013 года.

* - Специалист по корпоративным продажам для участия в мотивационной поездке может быть предложен из списка, приложенного к данному письму. Если имя специалиста по корпоративным продажам вашего центра указано некорректно или список требует дополнения, прошу вас проинформировать Отдел корпоративных продаж до 1 июня 2012 года.

С уважением,
Елена Колобкова

Начальник отдела корпоративных продаж и автомобилей с пробегом
ООО «Тойота Мотор»