

REGULAMENTO INTERNO
Campanha Anual Nivea 2020 - Acelera Blue Power

1. DISPOSIÇÕES INICIAIS

- 1.1. Este documento tem a finalidade de definir as diretrizes e procedimentos para tornar elegível os funcionários da Nivea a participar da **Campanha Nivea 2020 - Acelera Blue Power**, assim como esclarecer como ocorrerá os desafios estabelecidos, a mensuração dos resultados, quais serão os indicadores de performance a ser medidos e como será realizada a premiação.
- 1.2. Esta campanha terá **2 ciclos de premiação**, sendo:
 - 1.2.1. **Anual** (de janeiro a dezembro)
 - 1.2.2. **Semestral** (2 períodos):
 - 1.1.1.1. Período 1 (Q1+Q2): janeiro/junho
 - 1.1.1.2. Período 2 (Q3+Q4): julho/dezembro
- 1.3. Para cada ciclo, a campanha prevê a participação de grupos distintos formados pelas equipes comerciais, levando em conta as definições de região e canais da Nivea.
- 1.4. Os funcionários elegíveis as premiações serão os que compuserem a folha de pagamento em 31.12.2020. Logo, necessitam estar na função por pelo menos 90 dias (3 meses), ou seja, precisarão estar nas hierarquias funcionais vencedoras referidas acima pelo menos desde 01.10.2020.
- 1.5. Quaisquer alterações na estrutura dos times de gerentes regionais ou vendedores caberá ao gerente nacional a responsabilidade de comunicar o time de administração de vendas.
- 1.6. O time de Ecommerce deve contemplar os mesmos direitos estando dentro do time de Key Accounts Varejo.
- 1.7. Considerando o acima exposto, funcionários que sejam transferidos para outras posições/regionais ou que deixem de integrar a folha de pagamento da NIVEA, ainda que tenham feito parte das equipes participantes vencedoras por algum período dentro do ano, não são elegíveis ao prêmio, visto que para usufruir do mesmo é determinante fazer parte das referidas equipes no momento da apuração dos vencedores, pelo menos desde 01.10.2020.

2. OBJETIVO DA CAMPANHA

- 2.1. O objetivo da campanha é reconhecer e premiar o trabalho individual e coletivo das equipes comerciais da Nivea, com os objetivos alinhados à estratégia da empresa.
- 2.2. Os participantes serão avaliados em cada ciclo da campanha, através das métricas (KPIs) mencionadas neste regulamento.

3. CICLOS DA CAMPANHA

3.1. CICLO ANUAL

3.1.1. Gatilhos (habilitadores)

- 3.1.1.1. Atingimento de meta de sell-in BDF Nivea Brasil - 100%
- 3.1.1.2. Gerência regional ganhadora deverá bater suas metas no ano - 100%
- 3.1.1.3. Compass completo

3.1.2. Participantes

- 3.1.2.1. Gerentes Regionais
- 3.1.2.2. Vendedores
- 3.1.2.3. Supervisores de Merchandising
- 3.1.2.4. Gestores de Merchandising

3.1.3. Indicadores de performance (KPIs)

3.1.3.1. Performance Comercial

- %TTC-Contratos Assinados (Indireto Alimentar, Alimentar Regional, Farma Indireto, Farma Regional)
- % Cresc. CCII vs BDF Nivea Brasil (KA Varejo/KA Farma/KA C&C)

3.1.3.2. Scorecard Top Customer

- % Cresc. NS (Todos os canais)
- Mix Skin (Indireto Alimentar, Alimentar Regional, Farma Indireto, Farma Cadeia, KA Varejo)
- Mix Total (C&C)
- TA Management (Todos os canais)

3.1.3.3. Execução de Política

- Viagens (Todos os canais)
- Multas (Todos os canais)

3.1.4. Período

- 3.1.4.1. Este ciclo terá duração de 12 meses a partir de 01.01.2020 à 31.12.2020.
- 3.1.4.2. Os resultados serão apurados ao final deste período, entre janeiro e fevereiro de 2021.

3.1.5. Mecânica

- 3.1.5.1. Ao todo, são 15 equipes lideradas pelo gerente regional.
- 3.1.5.2. As equipes serão identificadas com brasões de marcas de carros esportivos.
- 3.1.5.3. A cada mês, será atualizado o quadro de funcionários de cada equipe.
- 3.1.5.4. Atingindo os objetivos, as gerências regionais acumulam pontos.
- 3.1.5.5. Ao final do período, o ranking geral é formado.
- 3.1.5.6. As duas gerências regionais com mais pontos são as ganhadoras.
- 3.1.5.7. Todos os participantes dos times vencedores são premiados.

3.1.6. Apuração

- 3.1.6.1. Cada indicador será apurado de acordo com a periodicidade definida.
- 3.1.6.2. A conquista dos pontos será definida em três escalas:
 - Velocidade 1
 - Velocidade 2
 - Velocidade 3
- 3.1.6.3. No caso do KPI Execução de Política, a equipe perderá pontos caso algum membro não cumpra com o objetivo dos indicadores:
 - Viagens e Multas
- 3.1.6.4. Todas as informações descritas acima estão detalhadas no quadro abaixo.

3.1.7. Quadro de Apuração

- 3.1.7.1. Através da tabela abaixo, fica demonstrado como será contabilizada as pontuações para cada indicador.

KPI	NOME KPI	CANAL	INDICADORES	PERIODICI- DADE	VELOCIDADE 1	PTS	VELOCIDADE 2	PTS	VELOCIDADE 3	PTS
1	Performance Comercial	Demais	%TTC-Contratos Assinados	Anual	>= 85%	10	>= 90%	20	=100%	30
		KA Varejo/KA Farma/KA C&C	% Cresc. CCIII vs BDF Nivea Brasil	Anual	= ganho BDF Nivea Brasil	10	> ganho BDF Nivea Brasil, até 5%	20	= ganho BDF Nivea Brasil, acima 5%	30
2	Scorecard Top Customer	Todos	% Atingimento NS	Mensal	97% BDF Nivea Brasil	5	100% BDF Nivea Brasil	10	>=103% BDF Nivea Brasil	15
		Demais	Mix Skin (5 categorias)	Mensal	Atingiu 2 cat.	5	Atingiu 4 cat.	10	Atingiu >4 cat.	15
		C&C	Mix Total (6 categorias)	Mensal	Atingiu 3 cat.	5	Atingiu 5 cat.	10	Atingiu >5 cat.	15
		Todos	TA Management	Mensal	= 100%	5	< 100%	10	<= 95%	15
3	Execução de Política	Todos	Viagens	Mensal	Cada viagem NÃO programada com 15 dias de antecedência, perde 1 ponto.					
			Multas	Mensal	Cada multa RECEBIDA, perde 1 ponto.					
GATILHOS:		1. Nivea Brasil atingir 100% da meta. 2. Regional vencedora atingir 100% da meta. 3. Compass completo.		DURAÇÃO: 12 MESES JANEIRO/2020 A DEZEMBRO/2020			PARTICIPANTES: Gerentes Regionais Vendedores Merchan			

3.1.8. Aceleradores

- 3.1.8.1. Ao longo da campanha, poderão ser usados KPIs como aceleradores de pontos.
- 3.1.8.2. Denominamos esses aceleradores como:
 - **Turbo:** terá o efeito de dobrar a pontuação de um KPI
 - **Nitro:** tem por finalidade inserir um novo KPI a qualquer momento
- 3.1.8.3. A aplicação desses aceleradores ocorrerá somente com a aprovação prévia da administração de vendas.

3.1.9. Premiação

- 3.1.9.1. Os dois melhores Gerentes Regionais que mais acumularam pontos, bem como suas respectivas equipes diretas de Vendedores e Merchandising, serão premiados com uma viagem com destino à Itália, incluso passeio em um carro da marca Ferrari.
- 3.1.9.2. Neste pacote de viagem estará incluso, além do valor do deslocamento, as acomodações e seguro viagem para os funcionários ganhadores, bem como o direito a 1 acompanhante.
- 3.1.9.3. Não será permitido levar acompanhante que mantenha relações comerciais com a Nivea (ex.: cliente e/ou fornecedor).

3.1.10. Inelegibilidade

- 3.1.10.1. Fica definido que os funcionários que entraram na estrutura do gerente regional após o dia 30/11/2020 ficam automaticamente excluídos da premiação.

3.2. CICLO SEMESTRAL

3.2.1. Gatilhos (habilitadores)

- 3.2.1.1. Atingimento de meta de sell-in BDF Nivea Brasil - 100%
- 3.2.1.2. Gerência nacional ganhadora deverá bater suas metas no semestre - 100%

3.2.2. Participantes

- 3.2.2.1. Gerentes Nacionais
- 3.2.2.2. Gerentes Regionais
- 3.2.2.3. Vendedores
- 3.2.2.4. Supervisores de Merchandising
- 3.2.2.5. Gestores de Merchandising

3.2.3. Indicadores de performance

- 3.2.3.1. **Faseamento**
 - % Faseamento até dia 15 do mês
- 3.2.3.2. **OOS Itens Obrigatórios**
 - % OOS Itens Obrigatórios
- 3.2.3.3. **Pipeline Inovações**
 - % Pipeline Inovações
- 3.2.3.4. **Planeta**
 - Planeta (mínimo 3 pesquisas por semana)
- 3.2.3.5. **CCIII**
 - % Cresc. CCIII vs 2019
- 3.2.3.6. **MKT Share**
 - % Cresc. MKT Share vs 2019

3.2.4. Período

- 3.2.4.1. São 2 períodos (baterias) sendo: 1º semestre (jan/jun) e 2º semestre (jul/dez).
- 3.2.4.2. Os resultados serão apurados ao final de cada período (bateria).

3.2.5. Mecânica

- 3.2.5.1. Ao todo, são 4 equipes lideradas pelo gerente nacional.
- 3.2.5.2. A cada mês, será atualizado o quadro de funcionários de cada equipe.
- 3.2.5.3. Atingindo os objetivos, as gerências nacionais acumulam pontos.
- 3.2.5.4. Ao final de cada período, o ranking geral é formado.
- 3.2.5.5. A gerência nacional com mais pontos ganhará.
- 3.2.5.6. Todos os participantes dos times vencedores são premiados.

3.2.6. Apuração

- 3.2.6.1. Cada indicador será apurado de acordo com a periodicidade definida.
- 3.2.6.2. A conquista dos pontos será definida em três escalas:
 - Velocidade 1
 - Velocidade 2
 - Velocidade 3
- 3.2.6.3. Todas as informações descritas acima estão detalhadas no quadro abaixo.

3.2.7. Quadro de Apuração

3.2.7.1. Através da tabela abaixo, fica demonstrado como será contabilizada as pontuações para cada indicador.

KPI	NOME KPI	CANAL	INDICADORES	PERIODICI- DADE	VELOCIDADE 1	PTS	VELOCIDADE 2	PTS	VELOCIDADE 3	PTS
1	Faseamento	Direto	% Faseamento até dia 15 do mês	Mensal	>= 40%	5	>= 45%	10	>= 50%	15
		Indireto			>= 50%	5	>= 55%	10	>= 60%	15
		C&C			>= 50%	5	>= 55%	10	>= 60%	15
2	OOS Itens Estrelas	Todos	% OOS Itens Obrigatórios	Mensal	<= 7%	5	<= 6%	10	<= 5%	15
3	Pipeline Inovações	Todos	% Pipeline Inovações	Mensal	>= 90%	5	>= 95%	10	100%	15
4	Planeta	Todos	Planeta (mínimo 3 pesquisas por semana)	Mensal	>= 50%	5	>= 75%	10	= 100%	15
					atingimento 2 semanas		atingimento 3 semanas		atingimento 4 semanas	
5	CCIII	Todos	% Cresc. CCIII vs 2019	Semestral	= 2019	10	<=5% vs 2019	20	>5% vs 2019	30
6	MKT Share	Todos	% Cresc. MKT Share vs 2019	Bimestral	= 2019	10	<=2% vs 2019	20	>2% vs 2019	30
GATILHOS:										
1. Nivea Brasil atingir 100% da meta.		DURAÇÃO: 02 BATERIAS		PARTICIPANTES: Gerentes Nacionais						
2. Gerência Nacional atingir 100% da meta.		1. JAN/20 A JUN/20		Gerentes Regionais						
		2. JUL/20 A DEZ/20		Vendedores e Merchan						

3.2.8. Aceleradores

- 3.2.8.1. Ao longo da campanha, poderão ser usados KPIs como aceleradores de pontos.
- 3.2.8.2. Denominamos esses aceleradores como:
- **Turbo:** terá o efeito de dobrar a pontuação de um KPI.
 - **Nitro:** tem por finalidade inserir um novo KPI a qualquer momento.
- 3.2.8.3. A aplicação desses aceleradores ocorrerá somente com a aprovação prévia da administração de vendas.

3.2.9. Premiação

- 3.2.9.1. Será um prêmio para cada período.
- 3.2.9.2. Em cada período (bateria), o melhor Gerente Nacional que mais acumular pontos, bem como suas respectivas equipes diretas de Gerentes Regionais, Vendedores e Merchandising, serão premiados com uma viagem, com destino dentro da própria regional de acordo com o budget designado.
- 3.2.9.3. Neste pacote de viagem estará incluso, além do valor do deslocamento, as acomodações e seguro viagem para os funcionários ganhadores, bem como o direito a 1 acompanhante.
- 3.2.9.4. Não será permitido levar acompanhante que mantenha relações comerciais com a Nivea (ex.: cliente e/ou fornecedor).

3.2.10. Inelegibilidade

- 3.2.10.1. Fica definido que para o 1º Semestre que os funcionários que entraram na estrutura do gerente nacional após o dia 31/05/2020 ficam automaticamente excluídos da premiação.
- 3.2.10.2. Fica definido que para o 2º Semestre que os funcionários que entraram na estrutura do gerente nacional após o dia 30/11/2020 ficam automaticamente excluídos da premiação.

4. INFORMAÇÕES ADICIONAIS

4.1. Descrição dos indicadores de performance (KPIs)

4.1.1. Ciclo Anual

A definição da meta de cada equipe será realizada pelo time de trade canal e seu respectivo gerente nacional até o dia 28/02/2020. Todos os indicadores abaixo serão resultantes desta definição.

4.1.1.1. %TTC-Contratos Assinados (Indireto Alimentar, Alimentar Regional, Farma Indireto, Farma Regional)

Será apurado o % de clientes que assinaram o novo contrato TTC vs a quantidade total de clientes de cada GR em 2020.

4.1.1.2. % Cresc. CCIII vs BDF Nivea Brasil (KA Varejo/KA Farma/KA C&C)

Será apurado o % de crescimento de CCIII de cada GR vs o crescimento de CCIII da BDF Nivea Brasil em 2020.

4.1.1.3. % Cresc. NS (Todos os canais)

Apuração de crescimento de NetSales por GR de 2020.

4.1.1.4. Mix Skin (Indireto Alimentar, Alimentar Regional, Farma Indireto, Farma Cadeia, KA Varejo)

Será apurado a quantidade de atingimento das metas por categorias de Skin de cada GR por mês, assim compondo o ranking de atingimento.

4.1.1.5. Mix Total (C&C)

Será apurado a quantidade de atingimento das metas por categorias total de cada GR por mês, assim compondo o ranking de atingimento.

4.1.1.6. TA Management (Todos os canais)

Será apurado a utilização do TA de cada GR por mês, onde a apuração se dará ao % que ele tem por direito vs a real utilização, assim compondo o ranking de atingimento.

4.1.1.7. Viagens (Todos os canais)

Será apurado a quantidade de viagens que foram efetuadas fora da política atual (mínimo de 15 dias de antecedência da data da viagem), sendo penalizado o time do GR em cada viagem emitida fora da política por integrantes do seu time.

4.1.1.8. Multas (Todos os canais)

Será apurado a quantidade de multas que foram emitidas ao longo de 2020, sendo penalizado o time do GR em cada multa emitida por integrantes do seu time.

4.1.2. Ciclo Semestral

A definição da meta de cada equipe será realizada pelo time de trade canal e seu respectivo gerente nacional até o dia 28/02/2020. Todos os indicadores abaixo serão resultantes desta definição.

4.1.2.1. % Faseamento até dia 15 do mês

Será apurado o % de atingimento do canal de colocação em NetSales vs meta mensal, sendo que a apuração se dará com a entrada de pedidos até o dia 15 de cada mês.

4.1.2.2. % OOS Itens Obrigatórios

Será apurado o % de ruptura dos itens obrigatórios de cada canal, conforme definido pelo time de trade marketing para 2020.

4.1.2.3. % Pipeline Inovações

Será apurado o % de atingimento de cada canal vs a meta de inovação mensal para cada inovação obrigatória do canal, conforme definido pelo time de trade marketing/canal para 2020.

4.1.2.4. Planeta (mínimo 3 pesquisas por semana)

A apuração será feita considerando que cada pessoa participante do time do canal, faça no mínimo três pesquisas do Planeta por semana.

4.1.2.5. % Cresc. CCIII vs 2019

Será apurado o % de crescimento de CCIII de cada canal em 2020 vs o crescimento de CCIII do mesmo canal em 2019.

4.1.2.6. % Cresc. MKT Share vs 2019

Será apurado o % de crescimento de MKT Share de cada canal em 2020 vs o crescimento de CCIII do mesmo canal em 2019.

5. CRITÉRIOS DE DESEMPATE

- 5.1. Os KPIs abaixo serão utilizados como critério de desempate, considerando o maior resultado deste KPI entre os participantes empatados por pontos pela apuração estabelecida na mecânica normal da campanha.

5.1.1. Ciclo Anual

- % Cresc. NS (Todos os canais)

Para critério de desempate utilizaremos como primeiro KPI o maior crescimento de NetSales entre os integrantes empatados.

5.1.2. Ciclo Semestral

- % Cresc. CCIII vs 2019

Para critério de desempate utilizaremos como segundo KPI o menor crescimento de CCIII entre os integrantes empatados.

6. CONSIDERAÇÕES GERAIS

- 6.1. A Nivea se reserva o direito de modificar, incluir ou suprimir quaisquer itens, pontos e critérios das regras aqui apresentadas, a qualquer tempo.
- 6.2. Sempre que houver alterações nesta política, será enviado um adendo ao empregado participante deste regulamento.
- 6.3. Casos não previstos neste regulamento, serão analisados pela Administração de Vendas, Recursos Humanos e Jurídico, de comum acordo com a Unidade de Negócio envolvida e a Diretoria Geral da Nivea.
- 6.4. A Nivea Brasil se reserva ao direito de cancelar os concursos acima citados a qualquer momento.
- 6.5. O prêmio será pago exclusivamente através das viagens definidas nos concursos.
- 6.6. Os indivíduos impossibilitados de viajar, por quaisquer motivos, estão inaptos a receber o prêmio.