**Игра "Прирост отдела продаж".**

**Цель игры:** мотивировать клиентов компании увеличивать объемы закупок и тем самым увеличивать процент роста продаж.

**Правила игры:**

1. В начале игры каждому участнику выдается уникальный номер, который он должен использовать при каждой покупке в компании.
2. За каждую покупку участник получает определенное количество баллов, которое равно проценту прироста относительно предыдущей покупки.   
   *Например, если клиент ранее покупал известняк на 10 тыс. грн в неделю, а на этой неделе после старта игры закупил его еще на 1 тыс. грн, то он получает 10 баллов за эту неделю.( Прирост составил 10%)*
3. Каждый неделю проводится подсчет баллов для каждого участника.
4. В конце месяца Ответственный объявляет результаты игры. Победителем становится участник с наибольшим количеством баллов. Он получает приз от компании.
5. Игра продолжается каждый месяц, при этом баллы не накапливаются из месяца в месяц, а обнуляются в конце каждого месяца.

**Призы**:

Отдых в Буковеле на двоих на 7 дней все включено *(как вариант, нужно подумать еще)*

**Дополнительные условия:**

1. Участники могут приглашать своих друзей партнеров присоединиться к игре. За каждого нового участника, который использует при покупке код приглашающего и совершает покупку продукции, участник получает 20 баллов.
2. Если участник не покупает продукт компании в течение недели, то он не получает баллы за эту неделю.

**Что нужно сделать вначале:**

1. Проанализировать клиентов (участников игры) и их покупки в течении 3-5 месяцев, чтоб понимать какой объем они покупали каждую неделю.

2. Прописать условия и как правильно будут считать проценты по приросту

3. Составить предложение-приглашение о проведении игры. (Рассылка, сайт объявление)

4. Желающим клиентам расписать все условия, нюансы и призы, которые они могут получить.

5. Составить список желающих клиентов участвовать в игре.

**Контроль игры:**

1. Назначить ответственного, который будет отвечать за проведение игры и контролировать ее ход.

2. Создать специальный файл для учета баллов и отображения результатов игры с доступом для клиентов. Таким образом, участники смогут отслеживать свой прогресс, а компания - контролировать игру.

3.Определить четкие правила и условия игры и опубликовать их на сайте компании или в социальных сетях. Таким образом, участники будут знать, что ожидать и какие правила необходимо соблюдать

4.Проводить проверку на возможные нарушения правил игры, например, проверять покупки участников, чтобы исключить возможность мошенничества. (3 отделение, отчеты)

5.Обеспечить прозрачность и честность призовой системы, чтобы победители были определены честно.

6.Обеспечить конфиденциальность данных участников игры и защиту их личной информации. (*Как вариант компаниям участникам, которые не хотят раскрывать свое лицо перед конкурентами, дать возможность придумать свой Псевдоним для отображения в файле с участниками*)