

Imagine uma competição amigável que movimenta toda a rede Swift, transformando cada avaliação de cliente em um incentivo real para seu time—é isso que o **Swift Elite Rewards** faz:

1. O “Jogo” Swift Elite: Como Funciona

1. Benefício Base Mensal

- No primeiro dia de cada mês, todo colaborador recebe um voucher de **créditos Swift** para gastar em qualquer produto da marca—seja um **Camarão Empanado Swift**, um **Filé de Frango Empanado Swift** ou aquele **Hambúrguer Gourmet Swift**.
- Isso garante que cada funcionário experimente em primeira mão a qualidade Swift e sinta o valor de pertencer à família Swift desde o início do seu turno.

2. Missões de Loja

- Junto a esse benefício fixo, cada unidade recebe metas especiais—por exemplo, “ultrapassar 35% de cross-sell” ou “atingir ticket médio de R\$130”.
- Quando a **loja** completa a missão no período definido, todo o **time** ganha **créditos extra**. É aquele impulso coletivo: “ganhamos juntos, desfrutamos juntos”.

3. Ranking de NPS

- Paralelamente, **clientes avaliam** o atendimento (0 a 10) e, na virada do mês, calculamos a **média de satisfação** de cada loja em **T_SE_RESUMO_MENSAL**.
- As lojas são então ranqueadas—e a campeã pode ganhar um **prêmio especial**, que vai desde **experiências exclusivas** (por exemplo, visita guiada ao Centro de Corte Swift), **vouchers** de produtos selecionados ou até mesmo um **kit gourmet Swift** feito sob medida para o time vencedor.
- Top 2 e Top 3 também podem ser recompensadas, criando uma disputa saudável que empurra o padrão de atendimento para cima.

4. Catálogo de Recompensas

- Todos esses créditos e prêmios caem no saldo de cada colaborador em **T_SE_TRANSACAO**, prontos para serem usados em nosso catálogo ou

agendados via **T_SE_RESGATE** para experiência e voucher.

2. Por que Isso Transforma a Swift

- **Engajamento Instantâneo**

- Ver seu saldo subir no dashboard, com notificações como “+50 créditos por missão concluída”, gera um pico de motivação.
- A gamificação faz com que metas antes abstratas (melhorar NPS ou cross-sell) tornem-se desafios concretos e recompensadores.

- **Fortalecimento da Marca Interna**

- Cada crédito Swift equivale a uma experiência direta com o produto que vendemos. Quando o colaborador experimenta nosso **Camarão Empanado**, nosso **Filé de Frango** ou o **Hambúrguer Gourmet**, ele se torna um **embaixador** genuíno da qualidade Swift.
- Isso aumenta a confiança dele na marca, melhora seu discurso de venda e naturalmente impulsiona a divulgação boca a boca.

- **Competição Saudável e Cultura de Alta Performance**

- Mostrar um **podium** com as lojas Top 3 no painel do gerente cria aquele “orgulho de time”.
- Pessoas adoram competir de forma positiva—e o sistema recompensa não só os resultados, mas também o esforço colaborativo.

- **Retenção e Satisfação Interna**

- Colaboradores que sentem que seu trabalho é valorizado (e têm benefícios reais para gastar) tendem a permanecer na empresa.
- Além do salário, esses créditos e prêmios formam parte do pacote de remuneração indireta, melhorando a percepção de justiça e reconhecimento.

- **Dados para Decisão e Melhoria Contínua**

- Com **T_SE_AVALIACAO**, **T_SE_RESUMO_MENSAL** e **T_SE_NIVEL**, gerentes recebem relatórios precisos de como cada loja performou, quais desafios foram concluídos e como evoluiu a satisfação do cliente.

- Isso alimenta ações de treinamento, ajustes de processo e campanhas específicas para cada unidade.

3. Nossa Proposta de Valor

- **Mais Vendas:** colaboradores engajados vendem melhor, fazem cross-sell e fidelizam clientes.
- **Melhor NPS:** foco em atendimento de excelência porque cada ponto de avaliação vale recompensas reais.
- **Brand Advocacy:** ao experimentar produtos Swift no day-off com seus créditos, o time se torna promotor genuíno da marca.
- **Flexibilidade:** sem alterar o esquema de dados, você pode criar prêmios sazonais (como o **Kit BBQ Swift** no Dia dos Pais) ou experiências exclusivas (como o **Tour Swift** na fábrica).
- **Flexibilidade:** sem alterar o esquema de dados, você pode criar prêmios sazonais (como o **Kit BBQ Swift** no Dia dos Pais) ou experiências exclusivas (como o **Tour Swift** na fábrica).

Em suma, o **Swift Elite Rewards** conecta métricas de satisfação, performance de vendas e experiências de marca em um ciclo de engajamento contínuo — drive de motivação para os colaboradores, melhor experiência para o cliente e divulgação orgânica dos produtos Swift.