

Copa Brasil NI myRIO

NIDays 2014

Data do Evento
Local
Dias até o Evento
Objetivos da Copa

27 de março
EXPO Center Norte
13 dias
Marketing & Sales Conversions

Com o intuito de batermos nossas metas e trazermos mais clientes em potencial para o NIDays 2014, é com prazer que a National Instruments anuncia a Campanha Interna de Vendas de Incentivo aos TSRs:



Copa Brasil NI myRIO!

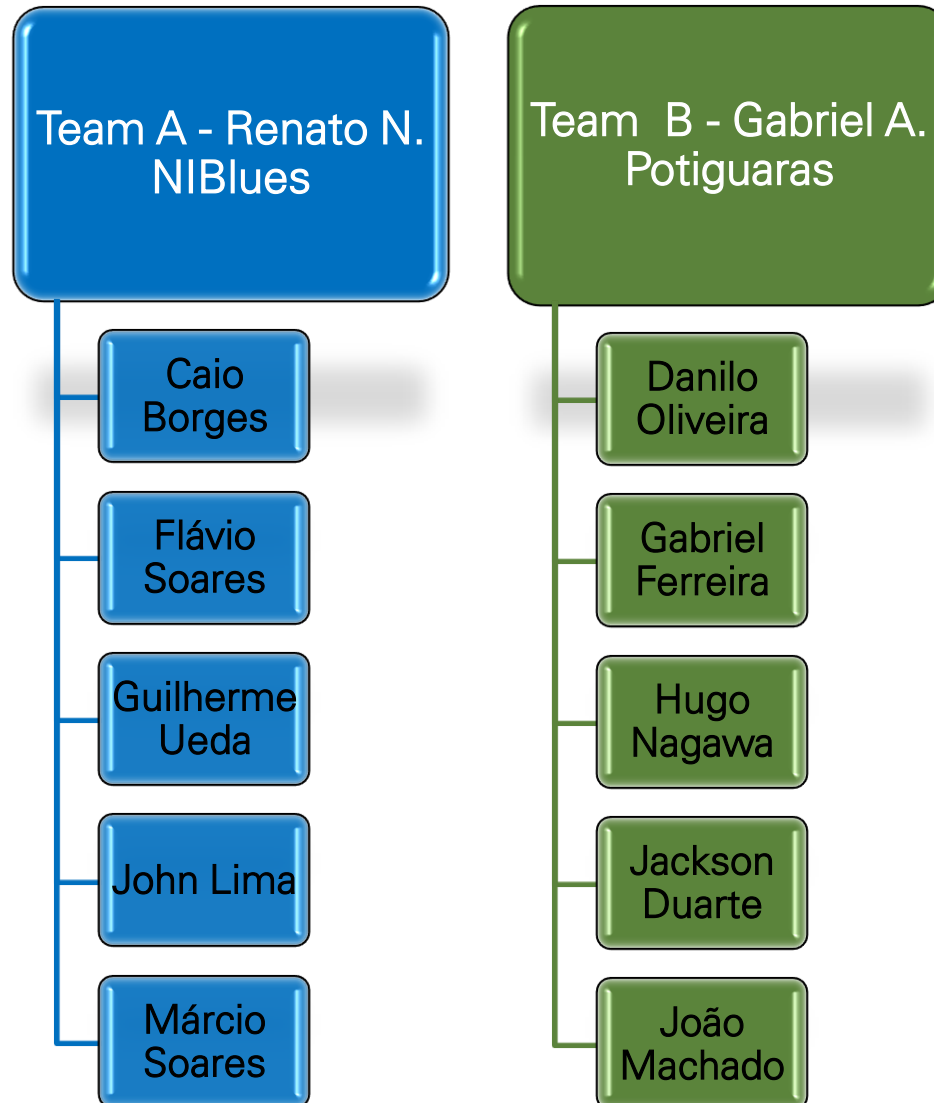


Objetivos Gerais da Campanha Interna de Vendas

A campanha conta com diversos objetivos em benefício da NI e seus funcionários:

- Garantir o sucesso do NIDays 2014 e a satisfação de seus participantes.
 - Motivar os times para que as métricas de Marketing sejam atingidas.
 - Motivar os TSRs para que as métricas de Vendas sejam atingidas.
 - Ensinar e incentivar o preenchimento correto da folha de lead.
- Garantir que as informações estão sendo inseridas e processadas corretamente.
 - Promover uma maior interação entre Vendas & Prospects e Clientes.
- Promover uma competição saudável, que nos faz ir além de nossas tarefas diárias.
 - Contribuir para o batimento de cotas e aumento do revenue.
 - Promover internamente o uso de equipamentos da NI.
 - Reconhecer o esforço do time.

Para quem? TSR Teams



Metas a serem batidas para o NIDays 2014

1200 registrants

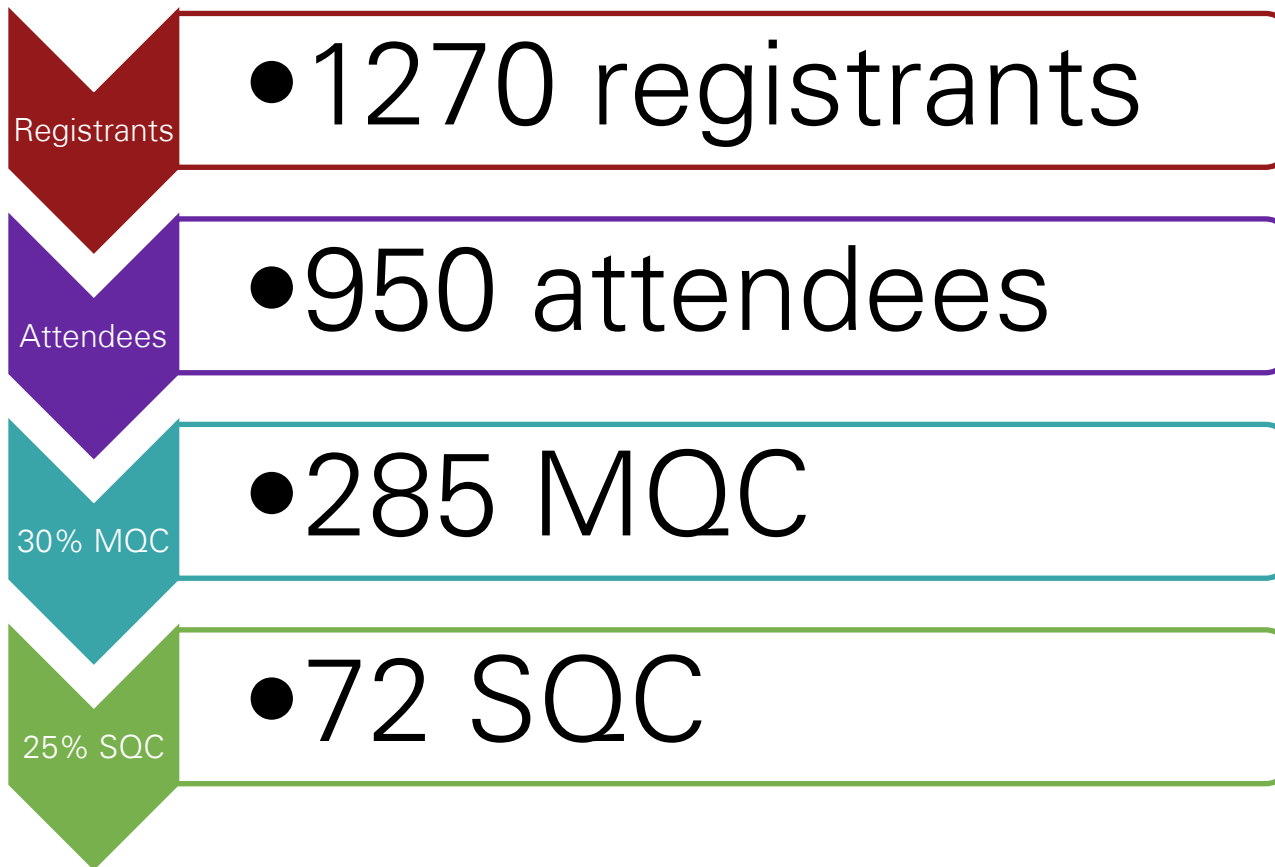
900 attendees

30%
(dos attendees)
de Marketing
Qualified
Contacts (MQC)

25%
(dos MQCs)
de Sales Qualified
Contacts (SQC)

Como funciona na prática

Exemplos de números a serem batidos



Válido para MQC:

- Solicitação de Ligação
- Solicitação de Cotação
- Solicitação de Visita

Válido para SQC:

- Cotação Enviada
- Visita Agendada
- Oportunidade Aberta

Prêmio

NI myRIO + starter kit para cada um dos integrantes do time vencedor.



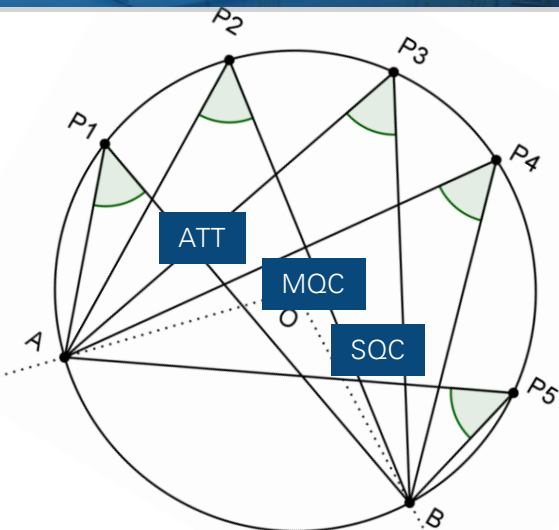
Regras

- Cada participante do time vencedor da Copa Brasil NI myRIO será contemplado com um NI myRIO + starter kit.
- O prêmio só será entregue aos participantes do time vencedor se TODAS AS METAS forem alcançadas. **Vide Slide 5.**
- O resultado será divulgado ao final de abril/ início de maio, após todas as metas serem apuradas.
- O método de avaliação contemplará os seguintes itens: O time que obtiver o melhor SCORE juntando as seguintes categorias: 1 - NIPasses de Attendees, 2 - MQC e 3 - SQC. Essas três variáveis serão inseridas no Teorema de Euclídes para apuração do resultado. **Veja como funciona no slide 9.**
- Cada participante recebeu uma planilha com 50 NIPasses para distribuição para prospects e clientes. Caso necessário, poderão solicitar mais NIPasses no e-mail lucas.almeida@ni.com. Os NIPasses serão contabilizados por região e TSR, exatamente como é feita a divisão do departamento atualmente, os TSRs estarão divididos em seus dois respectivos times, com exceção de Márcio Soares (seus NIPasses e conversões contarão para o Time NIBlues).
- Critério de desempate: 1- O maior número de contatos de SQC. 1- O maior número de contatos de MQC. 3 – O maior número de NI Passes de Attendees.
- Qualquer imprevisto será avaliado e decidido com o acordo dos líderes dos times e da gerência da NIBrasil.

Apuração dos Resultados - TEOREMA DE EUCLÍDES

O time vencedor terá o melhor SCORE (maior proximidade do ponto ótimo) no teorema de Euclídes:

- A aplicação desta fórmula será realizada para tornar a apuração dos resultados a mais justa possível.
- O time com o resultado em distância mais próximo de zero (ponto ótimo) será o ganhador.
- No exemplo abaixo o time vencedor é o Time C, pois o resultado do SCORE está mais próximo do ponto ótimo, que é zero.
- Haverá uma explicação pessoal de como funciona a apuração do resultado.



Equação Euclidiana

$$\sqrt[3]{(1-A)^2 + (1-B)^2 + (1-C)^2}$$

\downarrow
 Referência
NIPass Attendees

\downarrow
 Referência
 MQC

\downarrow
 Referência
 SQC

Time Vencedor

Equação Euclidiana	NIPass	MQC	SQC	Resultado em Distância do Ponto Ótimo	Ref.	Goal
Time C	150	290	85	396,3899595	Ref. NIPasses	500
Time D	130	286	90	414,603425	Ref. MQC	450
Ponto ótimo	500	450	180	0	Ref. SQC	180

10 Fatos Motivadores

As metas são tangíveis!

O NIDays já tem o histórico de mais de 30% de MQC nos últimos anos

MQC -> 285/ 12 TSRs
=
Somente 24 por TSR

Todas as solicitações de cotação de treinamento contarão.

O preenchimento correto das atividades de vendas no sistema, impactará em grande aumento nas métricas de SQC.

SQC -> 72/ 12 TSRs
=
Somente 6 por TSR

Todas as cotações solicitadas para os TSRs responsáveis no dia contarão.

Converse com os FSEs para que oportunidades grandes geradas no NIDays sejam lançadas imediatamente no sistema.

Os colegas de Marketing e de toda empresa estão apoiando as métricas de Registrants, Attendees e MQC

A atuação de todos no incentivo ao preenchimento correto da folha de lead, feito pelos participantes, impactará em grande aumento nas métricas de MQC.

Encontre com seus prospects e clientes no evento e tenha maiores oportunidades de conversão.

BOA SORTE!!!

Boa sorte, e vamos juntos rumo às nossas metas!

Contamos com a colaboração de todos para o sucesso dos nossos negócios!

Obrigado,
NIBrasil

Dúvidas? Ligue R: 3185 ou envie um e-mail para vanessa.canzani@ni.com, ou fale diretamente com seu team leader.

Wish You a Good luck



Copa Brasil NI myRIO

NIDays 2014

Data do Evento
Local
Dias até o Evento
Objetivos da Copa

27 de março
EXPO Center Norte
13 dias
Marketing & Sales Conversions