

FAQ

Pergunta 1:* O que é a Gamificação das Unidades de Negócio na Cyber Week 2023?

Resposta 1: A Gamificação das Unidades de Negócio na Cyber Week 2023 ocorrerá em duas etapas distintas e é uma competição entre diferentes unidades de negócio da empresa com o objetivo de incentivar o desempenho em vendas, o envolvimento com os clientes e a conquista de missões específicas durante a semana.

***Pergunta 2:* Quais são as duas etapas e como são determinados os vencedores?**

Resposta 2: Na primeira etapa, cada unidade de negócio compete dentro do seu grupo, e há um vencedor por grupo. Na segunda etapa, as unidades de negócio vencedoras de cada grupo são classificadas em um pódio com o 1º, 2º e 3º lugar com base na pontuação.

***Pergunta 3:* Como foi definida a divisão de grupos das unidades de negócio?**

Resposta 3: As unidades de negócio foram divididas em três grupos com base na divisão de Net Sales da Cyber Week 2022.

***Pergunta 4:* Como a pontuação final é calculada na Gamificação?**

Resposta 4: A pontuação final é calculada com base em três categorias com pesos diferentes: 70% para Net Sales, 15% para Clientes e 15% para Engajamento.

***Pergunta 5:* O que as unidades de negócio vencedoras recebem como prêmio?**

Resposta 5: As unidades de negócio que ocupam o pódio recebem um troféu. A unidade que fica em 1º lugar também recebe uma estrela em seu brasão e R\$100.000 para reverter a uma iniciativa de cunho social ou ambiental a sua escolha.

***Pergunta 6:* Quais são as missões que as unidades de negócio devem cumprir?**

Resposta 6: As missões incluem tarefas como tirar uma foto da equipe durante a Cyber Week 2023, criar um vídeo criativo com a participação da liderança, arrecadar itens de higiene/cosméticos para serem doados para a Casa Florescer, obter ao menos 3 feedbacks de clientes e vender em todos os países propostos na Cyber Week.

***Pergunta 7:* Como enviar evidências do cumprimento das missões?**

Resposta 7: As evidências do cumprimento das missões devem ser enviadas para o e-mail blackfriday@basf.com.

***Pergunta 08:* Quais são os critérios de avaliação para as vendas na fase 2?**

Resposta 08: Os critérios incluem o Net Sales atingido em relação ao total dos vencedores de cada grupo (50%), a porcentagem de vendas em volume do estoque com mais de 180 dias (10%) e o crescimento nas vendas na Cyber Week de 2022 para 2023 (10%).

***Pergunta 09:* O que é a categoria "Engajamento" e como é medida?**

Resposta 09: A categoria "Engajamento" mede o percentual de cumprimento das 5 missões propostas durante a semana.

***Pergunta 10:* Como as unidades de negócio podem obter um bônus de 5% no peso da contagem de pontos de Engajamento?**

Resposta 10: As 3 unidades de negócio que arrecadarem mais itens de higiene/cosméticos receberão um bônus de 5% no peso da contagem de pontos de Engajamento, aumentando suas chances de vencer.

***Pergunta 11:* O que acontece se uma unidade de negócio não cumprir todas as missões?**

Resposta 11: A pontuação da unidade de negócio na categoria de Engajamento será afetada negativamente se não cumprir todas as missões.

***Pergunta 12:* Como é a Gamificação dos vendedores na Cyber Week 2023?**

Resposta 12: A Gamificação dos vendedores é uma competição que inclui todos os vendedores do Brasil e oferece prêmios nas seguintes categorias: maior montante de vendas total em euros, maior número de combinações distintas de clientes e produtos, maior contribuição para redução do estoque em volume e maior montante de vendas em euros no dia 06/11/2023.

***Pergunta 13:* Como os prêmios para os vendedores serão concedidos?**

Resposta 13: Os prêmios para os vendedores serão em cartão presente no valor correspondente à categoria premiada.

***Pergunta 14:* Caso a BU não faça parte da Super Liga de Vendas, os vendedores também participam da competição?**

Resposta 14: Sim, mesmo que a BU participante não faça parte da Super Liga de Vendas, seus vendedores estão elegíveis.

***Pergunta 15:* Onde os participantes podem acessar os resultados e o ranking diariamente?**

Resposta 15: Os resultados e o ranking estarão disponíveis e atualizados diariamente no Hotsite.

***Pergunta 16:* O ranking disponível no Hotsite representa o pódio com todos os critérios da Gamificação?**

Resposta 16:

Para a Gamificação das Unidades de Negócio: o ranking disponível no Hotsite considera somente as vendas em Net sales total, sendo as demais categorias calculadas ao final da campanha.

Para a Gamificação de Vendedores: os rankings de cada uma das categorias de premiação representam a análise real e estará disponível para visualização até às 12h do dia 10/11/2023.

***Pergunta 17:* O que acontece se um vendedor se destacar em mais de uma categoria?**

Resposta 17: As 4 categorias devem necessariamente premiar vendedores de unidades de negócio distintas. Ou seja, cada BU pode ter apenas um vendedor contemplado na campanha. Em caso de empate ou de um mesmo vendedor se destacar em mais de uma categoria, será considerada a premiação de maior valor.

***Pergunta 18:* Onde e quando serão divulgados os ganhadores e as premiações?**

Resposta 18: A divulgação dos ganhadores e premiações ocorrerá no dia 21/11 durante o evento de encerramento, que será realizado no B-place e com transmissão online.