



LEVEL: BASF

CYBER WEEK

Aproveite as ofertas
DE 06 a 10 de Novembro

START



CYBER WEEK 2023

Gamification and Rules

 **BASF**

We create chemistry

CYBER WEEK

ESCOLHA SEU JOGO E CLIQUE PARA VER AS REGRAS!
SELECT YOUR GAME AND CLICK TO SEE THE RULES!



Português



English



Unidades de Negócio (BU)

Resumo da Gamificação

CYBER WEEK

Participantes

- **Unidades de Negócio:**
AP, CI, CM, CP, ECD, ECR, ECO, ED, EM, EN, EV e PM

Gamificação em 2 etapas:

1. Divisão de grupos

As unidades de negócio (BU) serão divididas em três (3) grupos com base na divisão de Net Sales da Cyber Week 2022.

2. Pontuação Final

A pontuação final será composta por três categorias: **Vendas, Clientes e Engajamento**, conforme os pesos abaixo:

Pontuação Final = 70% Net Sales + 15% Clientes + 15% Engajamento

Grupo	BU
1	ECD
	AP
2	EV
	EM
	CM
	CI
	PM
3	CP
	ED
	EN
	ECR
	ECO



Unidades de Negócio (BU)

Detalhes da Gamificação

CYBER WEEK

Detalhes da Mecânica

- Na primeira etapa, a competição acontecerá por Net Sales dentro dos grupos, ou seja, cada unidade de negócio irá competir com as demais unidades alocadas dentro do mesmo grupo, sendo uma vencedora por grupo.
- Na segunda etapa, as unidades de negócio vencedoras de cada grupo serão elencadas em um pódio composto por três ganhadores, sendo 1º, 2º e 3º lugar.
- O critério utilizado para determinar o vencedor final será a pontuação final, cujo cálculo segue:
 - ✓ **Net Sales (Peso: 70%):** Net Sales atingido em relação ao total dos vencedores de cada grupo (50%); % de vendas do estoque com mais de 180 dias¹ (10%) e crescimento em vendas na Cyber Week de 2022 para 2023² (10%)
 - ✓ **Clientes (Peso: 15%):** Combinação da relação de cliente x produtos em relação ao total do grupo³
 - ✓ **Engajamento (Peso: 15%):** % de atingimento das 5 missões propostas durante a semana

Premiação

- A divulgação dos ganhadores e premiação ocorrerão no dia 21/11 durante o evento de encerramento (no B-place e online)
- As unidades de negócio que ocuparem o pódio receberão um troféu.
- A unidade de negócio que ocupar o primeiro lugar (1º Lugar) no pódio, além do troféu, receberá uma estrela em seu brasão e **R\$100.000** para reverter a uma iniciativa de cunho social ou ambiental a sua escolha, desde que a mesma não tenha recebido doações prévias ou esteja envolvida em algum programa de financiamento interno da BASF.

¹ Estoque desconsiderando matérias primas, materiais vencidos e fora de especificação. A métrica é a % deste estoque vendido na Cyber Week sobre o estoque total na data de 01/11/23 por BU dentro do grupo. A BU com o maior % terá equivalência a 10% e as demais serão normatizadas a partir desta.

² Exemplos: 3 PRDs vendidos em 1 cliente contabilizam 3 pontos. O mesmo PRD em 2 clientes diferentes contabilizam 2 pontos. A compra do mesmo produto no mesmo cliente, mesmo que em dias diferentes contabiliza 1 ponto

³ Caso a BU tenha crescimento negativo ou ultrapasse 100% de crescimento, serão considerados 0% e 100% respectivamente.



Unidades de Negócio (BU)

Engajamento

Missões

1. Foto do time durante a Cyber Week 2023
2. Vídeo criativo com a liderança
3. Conquistar pelo menos 50 unidades de produtos de higiene/cosméticos* arrecadados
4. Conseguir 3 feedbacks de clientes
5. Venda em todos os países propostos na Cyber Week

Bônus: As 3 BUs que mais arrecadarem itens de higiene/cosméticos receberão 5% a mais no peso da contagem de pontos de Engajamento, sem ônus nos demais pontos. Totalizando 105% e aumentando suas chances de vencer.

Regras Gerais

- As evidências do cumprimento das missões deverão ser enviadas para o e-mail blackfriday@basf.com
- Os feedbacks de clientes poderão ser coletados via *forms* disponibilizado pela time organizador da Cyber Week, mensagens de Whatsapp (texto ou áudio) ou e-mails
- Os resultados e o ranking estarão disponíveis e atualizados diariamente no [Hotsite](#)

*Serão considerados os itens: Papel higiênico, lenço umedecido, shampoo, condicionador, sabonete, creme dental, fio dental, escova de dentes, hastes de algodão, escova de cabelo, filtro solar, creme hidratante, desodorante, maquiagem e perfume.

CYBER WEEK

★ Missão 1 - **completa**

★ Missão 2 - **completa**

★ Missão 3 - **completa**

★ Missão 4 - **completa**

★ Missão 5 - **incompleta**





Vendedores



CYBER WEEK

Participantes:

Todos os vendedores do Brasil, desde que a participação da BU e do vendedor seja notificada com antecedência

Período da apuração:

A campanha será válida para as vendas realizadas durante a Cyber Week*

Métricas de avaliação e premiação por categoria:

Todos os participantes concorrerão nas seguintes categorias com a respectiva premiação:

1. Maior montante de vendas total (Net Sales em €) - **R\$ 1.500**
2. Maior número de combinações distintas** de clientes e produtos - **R\$ 800**
3. Maior contribuição para redução do estoque em volume (overstock > 180 dias) - **R\$ 600**
4. Maior montante de vendas (Net Sales em €) no dia 06/11 (de 00h as 23h59) - **R\$ 500**

Premiação***:

- O prêmio será resgatado em cartão presente no valor correspondente a categoria premiada.
- A divulgação dos ganhadores e premiação ocorrerão no dia 21/11 durante o evento de encerramento híbrido no Bplace

*Será contabilizado da mesma forma que para a Gamificação da BU – incluindo todas as campanhas negociadas com o mote Cyber Week.

**Exemplos: 3 PRDs vendidos em 1 cliente contabilizam 3 pontos. O mesmo PRD em 2 clientes diferentes contabilizam 2 pontos. A compra do mesmo produto no mesmo cliente, mesmo que em dias diferentes contabiliza 1 ponto

***Cada BU pode ter apenas um vendedor contemplado na campanha. Em caso de empate, será considerada a premiação de maior valor por BU.



Business Units (BU) Gamification

CYBER WEEK

Participants

• Business Units:

AP, CI, CM, CP, ECD, ECR, ECO, ED, EM, EN, EV e PM

Gamification in 2 phases:

1. Group Division

The business units (BUs) will be divided into three (3) groups based on the Cyber Week 2022 Net Sales.

2. Scores

The score will be made up of three categories: **Sales, Customers and Engagement**, according below:

Final Score = 70% Net Sales + 15% Customers + 15% Engagement

Group	BU
1	ECD
	AP
2	EV
	EM
	CM
	CI
	PM
3	CP
	ED
	EN
	ECR
	ECO



Business Units (BU) Gamification

CYBER WEEK

Gamification Details:

- In the phase 1, the competition will take place within the groups. Each BU will compete against the other units within the same group considering Net Sales, with one winner per group.
- In the phase 2, the winning BUs of each group will be listed in a podium of three winners: 1st, 2nd and 3rd place.
- The criteria used to determine the final winner will be the score, calculated as below:
 - ✓ **Net Sales (70%):** BU Net Sales in relation of total of 3 winners (50%); % of sales of overstock – more than 180 days¹ (10%) and Net Sales growth - Cyber Week 2022 versus 2023² (10%)
 - ✓ **Customers (15%):** Combination of customers x products in relation of group total³
 - ✓ **Engagement (15%):** % of achievement of the 5 missions proposed during the week

Prizes

- The announcement of the winners and awards will occur on november 21st, during the closing event (at B-place and online)
- The BUs that occupy the podium will receive a trophy.
- The BU that takes the first place (1st place) on the podium, in addition to the trophy, will receive the “Cyber Week Star” and R\$100.000 to donate to a social or environmental initiative of its choice, as long as it does not have received previous donations or is involved in any BASF internal financing program.

1- Stock disregarding raw materials, expired materials and out of specification. The metric is the % of this stock sold in Cyber Week over the total stock on 11/01/23 per BU within the group. The BU with the highest % will be equivalent to 10% and the others will be standardized based on this.

2- If the BU has negative growth or exceeds 100% growth, 0% and 100% will be considered respectively.

3- E.g.: 3 PRDs sold to 1 customers equal 3 points. The same PRD for 2 different customers equal 2 points. Same product and same customer even in different days, equal 1 point.



Business Units (BU) Gamification

Missions

1. Team photo during the Cyber Week 2023
2. Creative video with leadership
3. Collecting 50 units of hygiene/cosmetic products for donation*
4. Get 3 customer's feedback
5. Sell in all the proposed countries during Cyber Week

Bonus: The 3 BUs that collect the most hygiene/cosmetic items will receive 5% more in the weight of the Engagement score, with no charge on the other points. Totaling 105% and increasing the chances of winning.

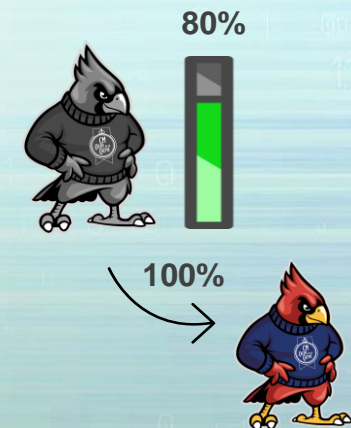
General Rules

- The evidences of completion of missions must be sent to e-mail blackfriday@basf.com
- The customers feedbacks can be collected via official campaign survey, Whatsapp messages (text or audio) or e-mails
- The results and ranking will be updated daily and will be available in the [Hotsite](#)

*Items: Toilet paper, wet wipes, shampoo, hair conditioner, soap (liquid and bar), toothpaste, dental floss, toothbrush, cotton swab, hairbrush, sunscreen, body cream, makeup, perfume, deodorant.

CYBER WEEK

- ★ Mission 1 - **completed**
- ★ Mission 2 - **completed**
- ★ Mission 3 - **completed**
- ★ Mission 4 - **completed**
- ★ Mission 5 - **incompleted**





We create chemistry