

	PROCEDIMENTO	
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS	Identificação: PRO-TRA-008
		Versão: 01

1. OBJETIVO

Estabelecer e orientar os colaboradores na execução das etapas dos processos referentes as ações de trade quanto a campanhas de incentivo, feiras e eventos.

2. RESPONSABILIDADES

MATRIZ DE RESPONSABILIDADES			Áreas					
R	Responsável (aquele que executa)			TRADE	MARKETING	COMPRAS	DIRETORIA	
A	Aprovador (apenas aprova a execução da atividade)							
C	Consultado (Especialista ou outros Colaboradores)							
I	Informado (Deverá ser informado após a decisão ou ação)							
Entregável / Nome da Tarefa			Observação					
3.3	DEFINIR CAMPANHA DE INCENTIVO			R	C		A	
3.4	CONVENÇÃO, FEIRAS E EVENTOS			R	C		A	
3.5	CONVENÇÃO DE VENDAS			R	R		R	
3.6	MODELO DO PROCESSO PARA FEIRAS			R	R	C	A	
3.7	COTAÇÃO E CONTRATAÇÃO PARA EVENTOS			R	C	R	A	

3. DESCRIÇÃO

3.1 DEFINIR CAMPANHA DE INCENTIVO

São ações que tem por objetivo expandir o negócio Belliz e evoluir em indicadores comerciais

Nesse caso, são tomadas uma série de ações conforme descritas.

É realizada anualmente na reunião de Planejamento Estratégico e fixada nova verba para premiação e então as etapas que segue abaixo poderão ser iniciadas:

- Construção da Proposta;
- Definir os participantes;
- Realizar a divisão da verba;
- Elaborar uma proposta de mecânica (pontuação, métricas, rankings, grupos) validar a proposta junto a diretoria;
- Realizar os ajustes propostos;
- Definir a verba de premiação;
- Criar o regulamento;
- Realizar o lançamento da campanha;

Comunicação DA CAMPANHA DE INCIENTIVO:

- Realizado nos canais ativos de comunicação da cia (portal, convenção, fóruns, whatsapp etc.).
- Divulgação dos prêmios através dos canais já definidos.
- Acompanhamento da campanha de acordo com a mecânica defina
- Todos as ações abaixo são executadas realizado nos canais ativos de comunicação da cia.
- Verificar pontuações;
- Divulgar resultados;
- Realizar fechamentos;
- Pagar ou distribuir as premiações.

	PROCEDIMENTO	
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS	Identificação: PRO-TRA-008
		Versão: 01

3.2 CONVENÇÃO, FEIRAS E EVENTOS

3.2.1 CONVENÇÃO DE VENDAS

Convenção de Vendas, evento interno realizado com o objetivo de alinhar com toda a equipe de vendas os lançamentos, campanhas, calendários e desafios anuais. Segue abaixo as etapas para realização:

1. Receber Briefing da Presidência e Diretoria com as diretrizes com os lançamentos, resultados, planejamento para o ano seguinte e feedback para equipe de representantes.
2. Contratar hotéis, que comportem as necessidades da empresa (muda ano a ano, dependendo da agenda).
3. Contratar equipamento de Projeção, sonorização, iluminação para as salas e festa de encerramento.
4. Contratar decoração conforme o tema escolhido para o ano.
5. Contratar banda para encerramento.
6. Comprar camisetas, crachás, brindes e outros materiais necessários para a realização do evento.
7. Comprar passagem aérea para representantes.

Os participantes deste evento são alinhados junto a diretoria e presidência e muda ano a ano, conforme diretrizes.

O estudo de toda a estrutura da Convenção é apresentado para gerência de Trade e Diretoria Comercial.

Após prévia aprovação da proposta contendo:

- Período do evento;
- Local de realização;
- Participantes;
- Agenda,
- Tema;
- Custos.

A proposta é apresentada para diretoria de marketing e presidência.

As apresentações, assim como as planilhas de custos e materiais necessário para cada ano, fica disponível na rede: Áreas - Documentos\Trade MKT\CATEGORIA FEIRAS E EVENTOS\CONVENÇÃO

Vale ressaltar que algumas informações referentes ao evento são confidenciais sendo assim, algumas informações ficam salvas somente no e-mail ou computador da pessoa responsável pelo evento (atualmente supervisor de Categoria), após o evento, todas as informações ficam salvas no caminho acima e em HD externo, devido tamanho dos arquivos. Abaixo modelo de apresentação para validação de:

- Período;
- Participantes;
- Agenda;
- Tema;
- Custos:

BELLIZ
company

CONVENÇÃO 2021

	PROCEDIMENTO	
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS	Identificação: PRO-TRA-008
		Versão: 01

Tópicos

Periodo
Agenda
Participantes
Hoteis
Aéreo
Equipamentos
Tema

BELLIZ
company

Na apresentação a agenda é resumida e pode sofrer alterações de tempos e ordens de apresentações, devido lançamentos ou atividades propostas no decorrer do processo.
A planilha da agenda detalhada fica disponível na rede: Áreas - Documentos\Trade MKT\CATEGORIA FEIRAS E EVENTOS\CONVENÇÃO

Plenária:

01/02/2021 - SEGUNDA-FEIRA	
Abertura de Convenção	
Resultados 2020	
Coffee Break	
Abertura 2021	
Plano 2021	
Lançamentos	
Almoço	
Lançamentos	
Coffee Break	
Comunicação	
Trade	
Encerramento do dia	
Jantar + Tempo Livre	

BELLIZ
company

Salas Regionais:

02/02/2021 - TERÇA-FEIRA	
Reunião Regional - separada por sala	
Coffee Break	
Reunião Regional - separada por sala	
Almoço	
Reunião Regional - separada por sala	
Coffee Break	
Reunião Regional - separada por sala	
Live (futebol/etc)	
Jantar	
Festa Temática	

Participantes

Quantidade Atual	167	Mesmo participantes de 2020
Quantidade 1ª opção	145	Exceto: Gerentes/Supervisores/Coordenadores do ADM
Quantidade 2ª opção	132	Exceto: Gerentes/Supervisores/Coordenadores do ADM/ Analistas de Comunicação e MKT

Participante/Departamento	Quantidade Atual	Quantidade 1ª opção	Quantidade 2ª opção
Acionistas	2	2	2
ADM de Vendas	9	9	9
Gerente de Contas	1	1	1
Comunicação	6	6	6
Consultor	0	0	0
Consultoria	1	0	0
Controler	1	1	1
Director de Operações	1	1	1
Director de Marketing	1	1	1
Estagiários	0	0	0
Executivos	2	0	0
Fiscal	1	0	0
Gerente de Vendas	6	6	6
Gerente Nacional	1	1	1
Gerente	2	0	0
Jurídico	1	0	0
Logística	3	0	0
Marketing	13	13	13
Pesquisa e Desenvolvimento	4	1	1
Presidência	1	1	1
Quilômetro	1	0	0
Reitor Social e Assessoria de Imprensa	0	0	0
Representantes	90	90	90
RH	2	0	0
Suprimentos	2	0	0
TI	2	0	0
Trade	12	12	12
TOTAL DE PARTICIPANTES	167	145	132

BELLIZ
company

	PROCEDIMENTO	
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS	Identificação: PRO-TRA-008
		Versão: 01

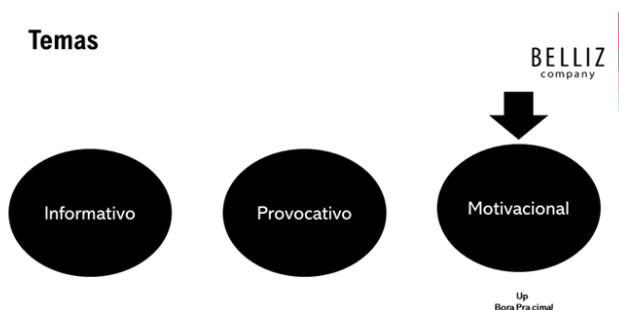
Hoteis

BELLIZ
company

Villa de Santo Agostinho
Bragança Paulista
86,8 km de SP – aprox. 1h20



Temas



A planilha de custos é aprovada no PE, arquivo fica disponível na rede: Áreas - Documentos\Trade MKT\1-PE

A planilha de acompanhamento da verba é atualizada no decorrer do processo e finalizada após o evento com todas as informações para fechamento do evento. Esta planilha fica disponível em: Áreas - Documentos\Trade MKT\CATEGORIA FEIRAS E EVENTOS\CONVENÇÃO

Após aprovações de todos os temas relacionados acima, iniciamos o processo de informar os participantes, contratos e produção de materiais.

O primeiro comunicado é através de e-mail, grupo no WhatsApp e Portal Belliz, enviamos o “**Save the date**” com período do evento.



Iniciamos os preparativos para Convenção Nacional de Vendas.
Você é uma das peças principais deste evento.
Reserve essa data em sua agenda: 01 a 04 de Fevereiro de 2018.



Para confirmar sua presença, acesse o link abaixo e preencha todas as informações até a data: **02/10/2017**.

BELLIZ company	PROCEDIMENTO	
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS	Identificação: PRO-TRA-008
		Versão: 01

Posteriormente, enviamos o convite (pode ser físico ou online), segue abaixo modelos:
Exemplo de Convite físico (de acordo com o tema):



	PROCEDIMENTO		
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS		Identificação: PRO-TRA-008
			Versão: 01

Após o envio do convite, mantemos os participantes informados dos próximos passos através de informativos por e-mail, WhatsApp e Portal Belliz.

Todas as reservas (hotel e aéreo, quando necessário) são informados através de e-mail, individualmente para cada participante.

3.2.2 MODELO DO PROCESSO PARA FEIRAS.

No decorrer do ano, avaliamos os eventos nos quais a Belliz Company pode participar tanto com stand próprio, quanto em lojas dos clientes.

No momento do Planejamento Estratégico – PE, apresentamos os eventos que costumamos participar e os novos e haverá uma atualização dos eventos os quais a Belliz participará no Planejamento Estratégico – PE apresentando as feiras e eventos dos clientes que participamos anualmente e validando para o ano seguinte a estratégia de participação de feiras.

Os eventos aprovados em parcerias com os clientes, como por exemplo:

- BeautyFair,
- IAP,
- BelShop e etc

Exemplo: Evento cliente Vision, no decorrer de 2021 tivemos oportunidade de nos tornarmos parceiros do cliente e fomos convidados a participar com stand na convenção do cliente.

Colocamos o evento no Planejamento Estratégico – PE e justificamos os benefícios da participação. Abaixo, modelo da planilha apresentada no orçamento do PE para aprovação da diretoria, presidência e acionistas.

		Consolida	511.402	Feiras e Eventos Reuniões
		Belliz	511.402	Feiras e Eventos Reuniões
Belliz	Convenção de Vendas		511.402	Convenção
Belliz	Encontro Regionais		511.402	Encontro Regionais (Pré-Beauty)
Belliz	Beauty Fair		511.402	Beauty Fair
Belliz	Beauty Fair - Stand de Vendas		511.402	Beauty Fair - Stand de Venda
Belliz	Outras Feiras		511.402	Hairnor - Dorinha/ Mundo do Cabelereiro
Belliz	Outras Feiras		511.402	Fegobel - Shop dos Cosméticos
Belliz	Outras Feiras		511.402	Vision
Belliz	Outras Feiras		511.402	Belshop
Belliz	Outras Feiras		511.402	Panvel
Belliz	Outras Feiras		511.402	Evento - Brair (Farma São João)
Belliz	Outras Feiras		511.402	Feira Faneca - Probeleza
		Maestral	511.402	Feiras e Eventos Reuniões
Maestral	Outras Feiras		511.402	Sumire Fashion Show
Maestral	Outras Feiras	Maestral	511.402	Multidrogas
Maestral	Outras Feiras	Maestral	511.402	Espaço Ikesaki - Hair Brasil
Maestral	Outras Feiras	Maestral	511.402	Espaço Ikesaki - Beauty Fair

	PROCEDIMENTO	
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS	Identificação: PRO-TRA-008
		Versão: 01

Feiras de maior porte (exemplo Beauty Fair e Beleza do Bem), abrimos uma planilha no orçamento de Planejamento Estratégico – PE com todas as necessidades para o evento e seus custos.
Exemplo abaixo:

Beauty Fair
Espaco Feira
Espaco Feira - Valor m2
Espaco Feira - Valor Total - VALOR DO CONTRATO
Espaco Feira - Valor Total - valor do boleto com desconto 3%
Energia Obrigatoria
Limpeza Obrigatoria
Taxas Prefeitura
Espaco Stand - Valor m2
Stand
Imagens stand
Móveis Adicionais
Telão e TVs
Ipod/TV
Agência
Despesas
Água (pia + deságue)
Taxa Sonorização
Técnico (cabeleireiro)
Buffet
Hotel / Passagens / Transfer
Segurança

A planilha com eventos e custos aprovados em Planejamento Estratégico – PE é disponibilizada em:
Areas - Documentos\Trade MKT\1-PE

Todas as informações dos eventos são disponibilizadas na rede: Areas - Documentos\Trade MKT\CATEGORIA FEIRAS E EVENTOS\FEIRAS

Após aprovações, inicia-se o processo de contratações de espaços, montagem de stand e todos os serviços necessários para cada feira.

Abaixo exemplos de stands montados na Beauty Fair:



Estande Pincéis
Beauty Fair

Estande Belliz
Beauty Fair

	PROCEDIMENTO	
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS	Identificação: PRO-TRA-008
		Versão: 01



Estande Ricca Máscaras – Beauty Fair

Estande Ricca Máscaras
Beauty Fair



3.2.3 COTAÇÃO E CONTRATAÇÃO PARA EVENTOS

Os processos de cotações e contratações de serviços para Eventos (feiras e convenção) são realizados diretamente pela área de trade, como:

- Hotel;
- Montagem de stand;
- Espaço para feira;
- Equipamentos.

	PROCEDIMENTO	
	INCENTIVO, FEIRAS E EVENTOS	Identificação: PRO-TRA-008
		Versão: 01

As compras de materiais são compartilhadas com o departamento de Compras que auxiliam com as cotações, pedidos de compras e negociações e é alinhamos junto a compras as diretrizes e valores que temos para cada um dos itens. Sendo eles:

- Camisetas;
- Crachás;
- Sacolas;
- Catálogos;
- Demais.

4. REFERENCIAS

- BEAUTY FAIR -
https://beautyfair.com.br/?gclid=CjwKCAjwrranBhAEEiwAzbhNtSH5YpTloemG4aF2sce8YtIA1LYAP8C446SxRtAdhmi3LZ3z6iPxRoCK0cQAvD_BwE

5. RISCOS

- Não participar de feiras do setor;
- Deixar de realizar a convenção de vendas belliz

6. CONTROLE DE RISCOS

- Planejamento estratégico

7. CONTROLES INTERNOS / KPIs

- N/A

8. CONTROLE E RASTREABILIDADE

Identificação	Responsável	Local	Proteção	Retenção	Disposição
----	----	-----	-----	----	-----

9. CONTROLE DE REVISÕES

Controle de Revisões				
Revisão	Data	Principais Alterações	Elaborado por	Aprovado por
01	29/08/2023	PRIMEIRA PUBLICAÇÃO	Gisele Gomes Gerente Trade	Gino Generoso Dir Comercial