

НОВОСТЬ
20.07.2007

ПРОГРАММА МОТИВАЦИИ ЛУКОЙЛ-ИТМ: ЗАВЕРШЕН ПЕРВЫЙ ЭТАП

Сегодня в Москве в одном из офисов Группы "ЛУКОЙЛ" состоялось награждение победителей первого этапа программы мотивации для торгового персонала дилеров масел "ЛУКОЙЛ". Этому событию предшествовала серьезная и долгая и кропотливая работа сотрудников ООО "ЛЛК-Интернешнл" и агентства ИТМ с дилерами масел "ЛУКОЙЛ".

В апреле 2007 компания ИТМ разработала и внедрила комплексную программу "Играй в команде лидера" - программу развития и мотивации торгового персонала звеньев дистрибьюторской цепи масел "ЛУКОЙЛ" .

Запуск программы состоялся в 12 городах России – на территории от Москвы и Санкт-Петербурга до Владивостока. Программой было охвачено около 700 торговых точек и 2200 участников: специалистов предприятий нефтепродуктообеспечения (НПО) и торговых представителей официальных дилеров по маслам "ЛУКОЙЛ", руководителей и продавцов сертифицированных торговых точек. Программа предусматривает дополнительное обучение торгового персонала дилеров масел "ЛУКОЙЛ", повышение знаний об ассортименте и конкурентных преимуществах масел Компании. Реализация программы рассчитана на весь 2007 год и проходит в два этапа – две "волны". Итоги первой "волны" и были подведены на прошедшей церемонии.

В выступлениях было отмечено, что продажи фасованных масел "ЛУКОЙЛ" в розничных торговых точках - "магазины автозапчастей"- за время проведения акции увеличились в среднем на 20%.

По словам Генерального директора "ЛЛК-Интернешнл" Максима Дондэ:"Сложность разработки и реализации данного проекта заключается в его многоуровневости. Впервые запущена универсальная мотивационная программа, которая охватывает все звенья цепи дистрибуции в канале "магазины автозапчастей". Для "ЛЛК-Интернешнл" - это, кроме того, и первый опыт внедрения массовых тренингов для продавцов и торговых представителей дилеров, целью которых является формирование лояльного отношения участников программы к бренду "ЛУКОЙЛ".

В рамках проекта также работает накопительная программа, по итогам

которой участники получают денежные бонусы, на которые смогут приобрести призы по своему выбору. Кроме того, лидеры программы дополнительно будут награждаться специальными призами по итогам каждой "волны". Аналогичные мероприятия пройдут в течении недели еще в 11 городах, где работает мотивационная программа Компании.

О компаниях

ООО "ЛЛК-Интернешнл" - 100% дочерняя компания ОАО "ЛУКОЙЛ", управляющая производством и реализацией масел, производимых на шести заводах Группы "ЛУКОЙЛ" в России и за рубежом. Компания образована в составе Группы "ЛУКОЙЛ" в конце 2005 года.

Компания выпускает широкий ассортимент базовых, промышленных, моторных и трансмиссионных масел, отвечающих современным международным стандартам. Сегодня под управлением "ЛЛК-Интернешнл" производится более 40% всех масел в России, и осуществляется их реализация в более чем 20-и странах мира.

ITM – трейдмаркетинговое агентство, входит в холдинг IMS Group.

ITM – это более чем 10-летний опыт работы на российском рынке, 3000 мерчендайзеров и торговых представителей в 189 городах России, Украины, Казахстана и Таджикистана, более 170 000 торговых точек во всех каналах дистрибуции. Стратегия ITM – выгодные уникальные решения в области мерчендайзинга, управления и контроля над продажами, создания программ лояльности для торговых точек, исследований в рознице, разработки и производства POS материалов. В числе клиентов ITM – крупнейшие мировые и отечественные компании: "Вымпелком" (Билайн), Pepsi, Mars, SAB, "Лебедянский", "Калина", SC Johnson, HP, Nokia и др.