

## 1 概要

特約ゆうパック拡大に向けて、新規成約事業所の差出個数に応じたインセンティブを実施する（郵便・物流機能に限る）。  
 また、期間内は、新型コロナウイルス感染拡大の影響下で需要の高まっているEC顧客をターゲットとした営業活動を重点的に展開する。  
 なお、期間内の成約件数が上位の班へは報労を実施する（各種会議や情報紙等で紹介し、営業意欲向上を図る）。

## 2 実施内容

項目	内容
成約・差出期間	2020年7月1日(水)～2021年1月31日(日)
差出個数の集計方法	上記期間内に新規成約した事業所の差出個数 ※増送、再奪還、入札案件など2019年度に差出があった事業所は対象外 ※EC事業所（EC顧客リスト内の顧客）分は2倍カウント(インセンティブ換算上のカウントであり実際の実績カウントではありません) <例>事業所A500個、事業所B100個、事業所C(EC顧客)400個差出 →500+100+400×2=1,400個
報告方法	2020年度拡大案件報告（毎週火曜日まで） 新規差出個数（局合計）を累計。累積個数に応じて2か月ごとに広告宣伝費を通知(差分を順次通知)
局別報労	

**班別報労**  
 【7/1～9/30】及び【10/1～2021/1/31】の2クールで期間を分け、それぞれ該当期間中の新規成約件数(差出あり)が上位の班へクール終了翌月に交際費を通知  
 1位：5万円 2位：3万円 3位：2万円 4～6位：1万  
 ※件数が同数の場合は、差出個数により順位を決する。

考え方

差出月	当月差出	累計差出	報労	合計報労
7月	100			
8月	700	800	20,000	20,000
9月	700	1,500	+	
10月	800	2,300	30,000	50,000
11月	1,700	4,000	+	
12月	1,200	5,200	20,000	70,000

**2クールともに1位獲得の場合は、班で総額10万の交際費ゲットのチャンス！！**