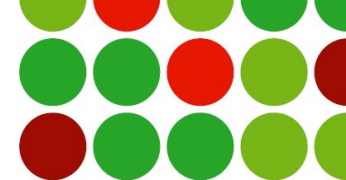


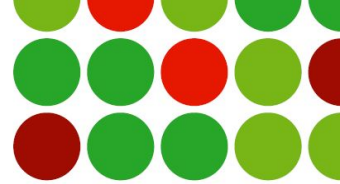
# Системные проблемы магазинов ТС «Пятерочка» на примере маг №.... г. ...., ул..... д. ....

# Краткое описание по содержанию:



1. Общие данные магазина (**магазин для анализа выбирает НОО**).
2. Сравнение основных операционных данных магазина со средними показателями по кластеру или с магазином-аналогом.
3. Системные проблемы магазина, в котором сотрудник работал, дополненные цифрами с показателями и фото-примерами.
4. Анализ проблем по диаграмме Исикавы (материалы, оборудование, методы, человеческие ресурсы).
5. Выделение корневых причин по методу «5 Почему».
6. Предложения сотрудника по решению системных проблем в роли СПВ.
7. Список целей: показатели, на которые готов повлиять в течение последующих трех недель в качестве СПВ (**плановые показатели согласовывает НОО**).

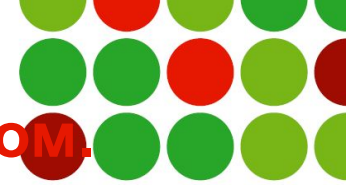
# Общие данные по магазину



- Текущий план-факт основных показателей (РТО/потери/доступность/комплектность/текучесть и пр.)
- Внешние факторы - другие данные по магазину, которые могут влиять на показатели (дата открытия, расположение, наличие конкурентов, «каннибализация» и пр.)

ФОТО МАГАЗИНА

# Сравнение цифровых показателей магазина со средними кластерными или с магазином-аналогом.



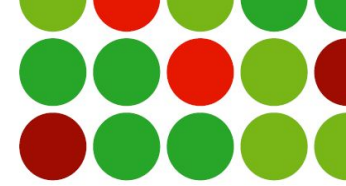
Основные операционные показатели магазина для анализа:

1. Неизвестные потери
2. Известные потери\*
3. Продажи PROMO с касс
4. Трафик
5. Средний чек
6. Доступность\*
7. «Горящие кассы»
8. Проникновение карт лояльности в трафик.
9. Жалобы на горячую линию.

*\*показатели со звездочкой сравниваем с магазином-аналогом, остальные – со средне-кластерными значениями за аналогичный период, выделяем наиболее отклоняющиеся в худшую сторону.*

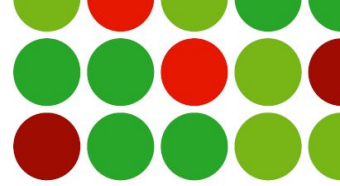
# Анализ показателей по товарным группам:

---



*Нужно показать цифры самых «западающих» показателей по товарным группам.*

# Системные проблемы магазина



Проблема №1...

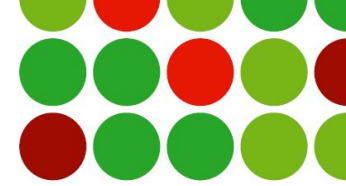
Проблема №2 ...

*Системные проблемы формулируются на основе:*

- выделения 2 ключевых, приоритетных для данного магазина показателя, отличающихся в худшую сторону и на которые мы можем повлиять;*
- декомпозиции – разделении большой проблемы на части – нужно проанализировать показатели по товарным группам, выявить ключевые;*

# Описание симптомов проблемы №1 по 4 направлениям

---



1. Материалы:

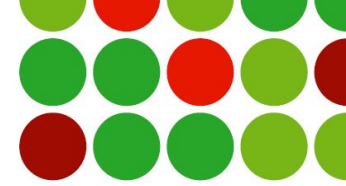
2. Оборудование:

3. Методы:

4. Человеческие ресурсы:

# Выделение ключевых симптомов проблемы №1

---



1.

2.

3.

*Чтобы выделить ключевые (самые значимые и на которые можем повлиять), каждый из выделенных симптомов нужно проверить. Методы проверки гипотезы:*

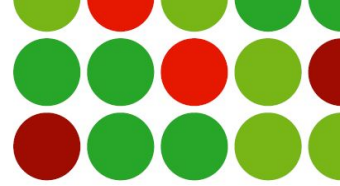
*• Наблюдение*

- Опрос участников процесса*
- Анализ данных путем сравнения (LjL, с аналогом, в динамике)*
- Обсуждение с экспертом*
- Эксперимент*



# Корневые причины основных симптомов проблемы №1

---



Симптом №1: корневая причина - .....

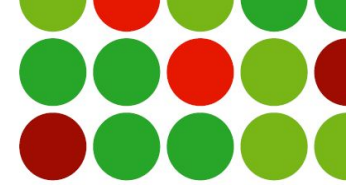
Симптом №2: корневая причина - .....

Симптом №3: корневая причина - .....

*Применяя метод мозгового штурма и «5 почему» выделяем корневые причины основных выделенных симптомов проблемы*

# Описание симптомов проблемы №2 по 4 направлениям

---



1. Материалы:

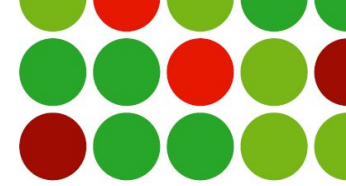
2. Оборудование:

3. Методы:

4. Человеческие ресурсы:

# Выделение ключевых симптомов проблемы №2

---



1.

2.

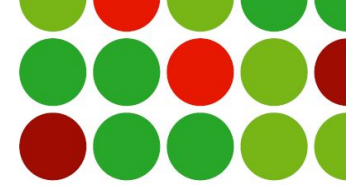
3.

4.

*Нужно проанализировать все симптомы по 4 направлениям и из них выделить 2-4 самых значимых. Это должны быть только те симптомы, на которые мы можем повлиять.*

# Корневые причины основных симптомов проблемы №2 «....»

---



Симптом №1: корневая причина - .....

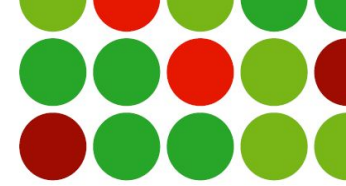
Симптом №2: корневая причина - .....

Симптом №3: корневая причина - .....

*Применяя метод мозгового штурма и «5 почему» выделяем корневые причины основных выделенных симптомов проблемы*

# Свод корневых причин по проблеме №1 и №2

---



Корневая причина №1 - .....

Корневая причина №2 - .....

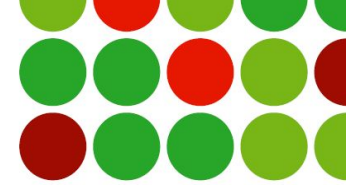
Корневая причина №3 - .....

.....

*Сводим в одном месте корневые причины по двум системным проблемам.  
Возможно у двух проблем может оказаться одинаковая причина.*

# Основные мероприятия по решению системных проблем №1 и №2

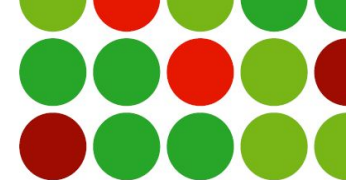
---



- 1.....
2. ...
- 3.....
- 4.....

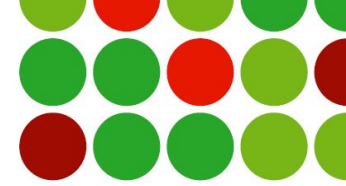
*Конкретные реализуемые шаги, которые должен совершить СПВ в течение 3-х недель, влияющие на корневые причины. Выбираем мероприятия, применяя принцип Парето: 20% усилий должны приносить 80% результата.*

# ИТОГОВЫЙ СЛАЙД: На что готов повлиять как СПВ по всем системным проблемам:



<b>Список целей: показатели, на которые готов повлиять в течение последующих трех недель в качестве СПВ</b>	<b>Текущий показатель На дату начала работы в должность ЗДМ</b>	<b>Плановый показатель по итогам работы 3 недель</b>
Цель №1..(например: снизить уровень не известных потерь).....		(Штук, рублей, процентов... Обязательно оцифрованный!!! Согласованный с НОО)
Цель №2.....		Штук, рублей, процентов... Обязательно оцифрованный!!! Согласованный с НОО)

# Условия формирования целей по итогам работы:



- Основаны на системных проблемах и отражают то, чего хочет достичь сотрудник



- Направлены на KPI



- Контролируемы, руководитель может их проверить



- Измеримы в цифрах