

Я ОБРАЩАЮСЬ К АЛЕКСЕЮ В ТОМ СЛУЧАЕ, КОГДА МНЕ НУЖЕН НАИВЫСШИЙ УРОВЕНЬ **ВЕРЫ В УСПЕХ**

□ Проявления:

- Обучение Жердевой Евгении на позицию старшего специалиста по сервису
- Повысил уровень контроля процессов магазина с низкого до умеренного согласно проверки по чек-листу аудитора
- Устанавливаю высокие требования к сохранности товара в магазине, поэтому на текущий момент находимся в лимите по сохранности товара

□ Зоны развития

- Своевременное выявление потенциалов, проведение карьерных диалогов и последующее обучение сотрудников.



ИНОГДА

Я ОБРАЩАЮСЬ К АЛЕКСЕЮ В ТОМ СЛУЧАЕ, КОГДА МНЕ НУЖЕН НАИВЫСШИЙ УРОВЕНЬ **ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

□ **Проявления:**

- Построение конструктивного взаимодействия (обучение, расписание, распределение зон) с командой из магазина Лапландия, с целью достижения общекомандного результата в одном магазине, ввиду закрытия ТЦ Лапландия.
- Была подготовлена презентация и выслана на Томск Мирамикс для формирования "школы потенциалов"
- Взаимодействие коллегами с Новокузнецка по заказу аутсоринга на магазин.
- Сбор информации с локации по наличию огнетушителей и удлинителей на складе.

□ **Зоны развития**

- Чаще выступать инициатором взаимодействия по территории.
- В моменте откликаться на запросы коллег с территории



ИНОГДА

Я ОБРАЩАЮСЬ К АЛЕКСЕЮ В ТОМ СЛУЧАЕ, КОГДА МНЕ НУЖЕН НАИВЫСШИЙ УРОВЕНЬ **КРЕАТИВНОСТИ**

□ **Проявления:**

- Создание таблицы для мониторинга SPH на уровне недели, месяца, квартала
- Пример
- Пример
- Пример

□ **Зоны развития**

- Выступать больше инициатором креативных идей в своей команде и на уровне локации
- Пример
- Пример
- Пример



ИНОГДА

**Я ОЦЕНИВАЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ АЛЕКСЕЯ НА СВОЕЙ
ДОЛЖНОСТИ МАКСИМАЛЬНО ВЫСОКО**

**РЕЗУЛЬТАТЫ ПО OMNI И ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА
МАГАЗИНА ВЫШЕ ОЖИДАНИЙ. ВИЖУ ВОЗМОЖНОСТИ
В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА СЕРВИСА, В ЧАСТНОСТИ
В РОСТЕ WTV, ЗА СЧЕТ ОТРАБОТКИ НАВЫКА ПРЕЗЕНТАЦИИ
ПРОДУКТА, РОСТА ТОВАРНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ. ДАННЫЕ
УПРАЖНЕНИЯ ПРОВОДЯТСЯ СОВМЕСТНО С КОМАНДОЙ С
МАГАЗИНА ЛАПЛАНДИЯ. СОТРУДНИКИ САМИ ПРОВОДЯТ
СОБРАНИЯ И ГОТОВЯТ МАТЕРИАЛЫ.**



ИНОГДА

14 KPI

KPI	Red	Yellow	Green	Actual
NS PLAN	<89%	90-99%	100%	113,3%
NPS	<74%	75-77%	78%	80%
WTB	<55%	55-59%	60%	50%
SPH	<89%	90-99%	100%	114%
VM	<70%	70-85%	>85%	
OFA	<90%	90-95%	>95%	100%
FO - product presentation accuracy (EPP, Liq, SB)	<80%	80-90%	>90%	99%
E-COM: EA NS plan impl	<95%	95-100%	>100%	130,98%
E-COM: GtN	<38%	38-40%	>40%	54,36%
Active Sales	<70%	70-75%	>75%	
Reactive service (hubs with trainers only)	<60%	60-70%	>70%	86%
SM/SIM shortage	>5%	3-5%	<3%	5,9% (без учета коллег с Лапландии нехватка капитана команды)
staff shortage (field+management)	>5%	3-5%	<3%	
attrition rate	>20%	15-20%	<15%	47,3% (с июнем)
FTF knowledge check (management, share of green)	<50%	50-80%	>80%	Очного среза знаний не было, квалификация 83%
Supervision list engagement	<50%	50-80%	>80%	60%
Time Keeping; similarity	<75%	75-80%	>80%	75,4%
Time Keeping; diff peek	<80%	80-85%	>85%	88,3%
CRM				2,4%

90-DAY PLAN

...

Осталось дней: 14

Сформировать продуктивное взаимодействие между членами команды и территории

✓ 1) сформировать и усилить у членов команды критичный подход к исполнению поставленных целей и задач, через ежемесячные ТВ и открытые диалоги. 2) Проявлять активное участие в проектах территории совместно с кем-либо из менеджеров других магазинов. [а) формирование общей презентации от магазинов территории по товару с целью воздействия на последующие закупки; б) участие в формировании сценария для "школы потенциалов" совместно с директорами территории] ✓

НЕ СВЯЗАНО С ГЛАВНЫМИ АМБИЦИЯМИ

...

Осталось дней: 14

**OMNI Цель Q2 315000 р
EA Share 1,5%**

✓ 1) Брифовать сотрудников на вовлеченность в акцию -20% на всю обувь в эл. каталоге с 01 по 05 мая. 2) разбить месячный план на сотрудников в зависимости от степени занятости сотрудника, для формирования у каждого целеполагания и ответственности за результат 2) Делегирование Omni-лидеру формирования еженедельного отчета по персоналу по заказам с последующим запросом ОС по причинам отсутствия заказов или выкупов, регулярное обсуждение данного блока на ТВ 3) отслеживать статус заказов через отчет EA order и сайт riskpoint с последующим обзвоном покупателей [ответственные Григоренко/Жолнерчук]

КУЛЬТУРА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

...

Осталось дней: 14

Уровень обученности согласно отчета по обучению не ниже 93%. Назначение Жердевой Евгении на позицию старший специалист по сервису Обеспечить 100% обучение команды модулям РС. Повышение уровня экспертизы команды в продукте

✓ 1) Подготовка Жердевой Евгении по программе workbook на позицию старший специалист по сервису. 2) Обеспечить обучение команды модулям 1 и 2 по РС (Никоненко, Шаповалов) ✓ 3) Проведение очных срезов знаний для команды на знание продукта 4) Сделать фокус при проведении базы упражнений на презентацию товара/предложение альтернативы/знание продукта для стабилизации wtb 5) прохождение среза знаний по продукту для менеджера магазина ✓

КУЛЬТУРА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ



ИНОГДА

Я ОБРАЩАЮСЬ К АЛЕКСЕЮ, ЕСЛИ МНЕ НУЖЕН ВЫДАЮЩИЙСЯ РЕЗУЛЬТАТ

СБОР ИНФОРМАЦИИ ПО ЛОКАЦИИ ПО СОСТОЯНИЮ ОГНЕТУШИТЕЛЕЙ И НАЛИЧИЮ УДЛИНИТЕЛЕЙ НА СКЛАДАХ МАГАЗИНАХ.

ОТЛЕЖИВАНИЕ БЛОКА SRH НА ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЙ ОСНОВЕ, С КОНТРОЛЬНЫМИ ТОЧКАМИ В ТЕЧЕНИЕ НЕДЕЛИ



ИНОГДА

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ



ИНОГДА

e-NPS =

SM/SIM shortage =

TURNOVER =