

Первым делом новичку

- 0 Лучше всего рассказать о наших брендах начиная с основных и не забыть упомянуть о основных преимуществах каждого из них (амортизационный каблук, гелиевые стельки, водоотталкивающее свойство тех, использование натуральных материалов и т.д.)

Рассказать о наших брендах

Бренды



Группа компаний «Wortmann»

О Группа компаний «Wortmann» в которую входят торговые марки:

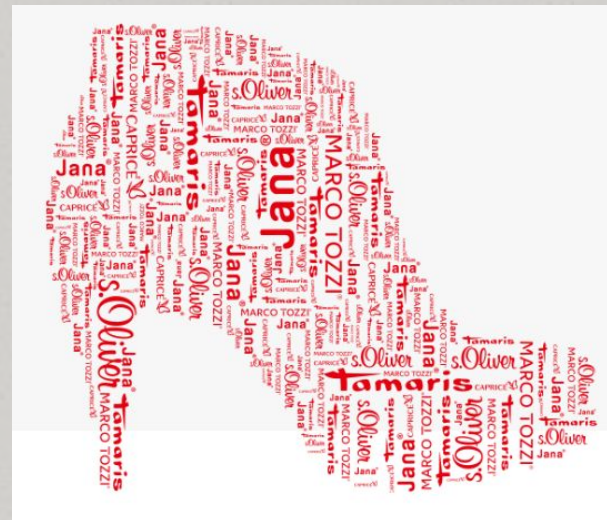
О - Caprice

О - Tamaris

О - Marco Tozzi

О - S.Oliver

О - Jana



Корпорация «Аналпа»

0 В корпорацию «Аналпа» входят следующие бренды обуви:

0 - Keddo

The logo for Keddo, featuring the word "KEDDO" in a bold, black, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to the upper right.

0 - Betsy

The logo for Betsy, featuring the word "betsy" in a lowercase, black, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to the upper right.

0 - Crosby

The logo for Analpa Footwear Company, featuring the word "ANALPA" in a large, red, serif font, with "FOOTWEAR COMPANY" in a smaller, red, sans-serif font below it.

0 - Tesoro

0 - Grunberg

The logo for Crosby, featuring a stylized "CR" in a bold, black, sans-serif font, with "CROSBY" in a smaller, black, sans-serif font below it.The logo for Tesoro, featuring a stylized "TR" in a bold, black, sans-serif font, with "TESORO" in a smaller, black, sans-serif font to the right.

Преимущества нашей обуви

ЛЁГКОСТЬ



ГИБКОСТЬ



**gieker**



КОМФОРТ



УДАРОПОГЛОЩЕНИЕ

Изучить витрину магазина



Правила выкладки товара

- Каждая пара должна стоять на одинаковом расстоянии друг от друга. Оптимальный интервал между полупарами обуви составляет приблизительно 5-7 см. (по возможности)
- Сапоги должны быть с вкладышами и стоять ровно без наклона, бумага от вкладышей не должна быть видна (торчать) из ботинка/сапога
- Женская, мужская и детская обувь должны быть представлены каждая в своем секторе.
- При выкладке делить обувь на группы, а именно: туфли, ботинки (ботильоны), сапоги (с низким, с высоким голенищем); по стилевым решениям; по высоте каблука, особенностям колодки, полноте модели, цветовому оттенку (**представлять рядом всю цветовую гамму одной модели**).
- Необходимо придерживаться параллельно-перпендикулярной выкладки обуви, которая позволяет выигрышно показать товар покупателю и не делает презентацию монотонной. Обувь не должна быть выставлена пяточной частью к покупателю, это затрудняет ознакомление с ней.
- Не составляйте одноцветный ряд. Т.к. в таких случаях человеческий глаз не сможет уловить для себя интересующую модель. Всё сольётся воедино.

Правила выкладки товара

- o Периодически (не только раз в сезон) нужно менять местоположение обуви. Делать частичную, либо полную перестановку витрины. Это поможет постоянным клиентам заметить то, что они ранее не заметили, а также вам напомнить себе о моделях, которые выпустили из виду.
- o Обувь периодически нужно обрабатывать кремом, смахивать пыль губкой
- o Любая полупара должна быть с биркой с полной информацией (Производитель, Марка, Артикул, Размеры, Цена. Сзади бирки Фамилия\Инициалы и подпись того, кто принимал данный товар, либо ответственное лицо). Обувь, которая стоит на скидке, должна быть с желтым ценником, а которая без скидки с обычным (белым) ценником.
- o Важно: Не цеплять ценник в месте, которое мешает покупателю мерить обувь (Верхняя часть шнурков, рядом с замком и т.д.) **Не протыкать в месте шва!**
- o В нашей сети мы периодически обновляем информацию на бирках. А именно проверяем правильность указанных размеров (наличие на магазине).
- o По умолчанию:
 - o - Выставлять правую полупару на витрину
 - o - Выставлять минимальный размер на витрину
 - o - **В случае если полупара долго стоит на витрине и не продаётся, требуется периодически сопоставлять с левой полупарой обуви в коробке для сверки оттенка и состояния, в случае надобности сменить правую полупару на левую.**

Осмотреть склад, чтобы знать где находится и как выглядит обувь разных брендов



Порядок на складе

- Не забываем поддерживать порядок на складе, так как это ускоряет процесс нахождения коробки, что очень важно когда много людей на магазине и нужно каждому быстро найти нужную пару.
- Для этого:
 - - расставляем коробки по брендам
 - - разделяем женскую и мужскую обувь
 - - расставляем обувь по артикулам и по сезонам (раздельно большие и маленькие коробки)

Укладка обуви в коробки

Когда обувь сложиваем обратно в коробку после примерки придерживаемся упаковки так как она была изначально упакована при поставке:

- 0 - полупары отдельно друг от друга завернуты в бумагу
- 0 - вставлены вкладыши в обувь
- 0 - полупары разделены между собой картоном (не ложить картон сверху в коробке)

Также не забываем поддерживать сами коробки в аккуратном (товарном) виде:

- 0 - подклеиваем (особое внимание крышкам коробок)
- 0 - не ставим много коробок друг на друга (особенно касается больших коробок с сапогами)
- 0 - при составлении коробок в самом низу должна быть самая крепкая коробка
- 0 - при наклеивании или отклеивании бумажек с коробок (увоз, отложка) делаем это аккуратно чтобы не повредить скотчем коробку

Изучить сайт de-shoes.by

О КОМПАНИИ ГАРАНТИИ АДРЕСА СКИДКИ ВАКАНСИИ АРХИВ ТОВАРОВ [ОТТОБРАЖАЮ](#)

НАШИ МАГАЗИНЫ РАБОТАЮТ **БЕЗ ВЫХОДНЫХ** с 10⁰⁰ до 22⁰⁰

8(029)667-24-44
8(025)636-66-66

НЕМЕЦКАЯ ОБУВЬ
DE-SHOES
ИДЕИ ДЛЯ ВАШЕГО КОМФОРТА

ЖЕНСКАЯ ОБУВЬ МУЖСКАЯ ОБУВЬ НОВЫЕ ТОВАРЫ БРЕНДЫ

ПОДОБРАТЬ РАЗМЕР

35	35,5	36
37	37,5	38
38,5	39	40
40,5	41	42
43	44	45
46	47	

ПОЛ

Женская обувь
 Мужская обувь

СЕЗОН

Весна/осень
 Зима
 Лето

ТИП ОБУВИ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ

НАЛИЧИЕ В МАГАЗИНАХ

ПО ЦЕНЕ

От 1 До 379

ПОДОБРАТЬ

НОВЫЕ УЧАСТНИКИ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ **МОЦНАЯ КАРТКА**

-15%

DE-SHOES BY

remonte

НАШИ ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ [Подробнее](#)

УДОБНЫЙ ПОДБОР ОБУВИ ЖИТЕЛИ МИНСКА МОГУТ ЗАКАЗАТЬ НЕСКОЛЬКО ПАР ДЛЯ ПРИМЕРКИ [Подробнее](#)

НЕ ЗНАЕТЕ СВОЙ РАЗМЕР? ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ТАБЛИЦЕЙ РАЗМЕРОВ ОБУВИ [Подробнее](#)

DE-SHOES РЕКОМЕНДУЕТ
[Перейти в каталог](#) (Новые поступления)

<p>Rieker F4020-24</p> <p>247,00 руб.</p>	<p>Rieker Z7072-60</p> <p>233,00 руб.</p>	<p>Rieker B5392-00</p> <p>247,00 руб.</p>	<p>Rieker Y4330-00</p> <p>235,00 руб.</p>
---	---	---	---

Особенности сайта de-shoes.by

У нашего сайта есть особенности которых практически нет на других обувных сайтах в РБ, а именно:

- 0 - выбрать интересующий размер обуви и узнать реальное наличие моделей обуви на любом нашем магазине (очень актуально для тех кто работает недавно либо заменяет на другом магазине)
- 0 - выбрать сезон обуви, тип обуви (туфли, ботинки, сапоги и т.д.), женская или мужская обувь, фильтр по производителю (бренду) обуви
- 0 - установить любой ценовой диапазон
- 0 - также можно выбрать сразу несколько критериев (к примеру: женская обувь, 38 размер, весна/осень, туфли, бренд «Caprice», магазин ТЦ «Галерея», ценовой диапазон «от 150 до 200» и всё прекрасно работает, что очень помогает продавцам при работе (особенно новичкам) и покупателям при заказе обуви
- 0 - при заказе обуви можно выбрать сразу несколько моделей и размеров, а также указать удобный магазин куда всю эту обувь привезти, что очень удобно (не надо ездить по всем магазинам)

Следует не забывать рассказывать покупателям про возможности нашего сайта, это мотивирует их купить у нас обувь даже если сейчас по какой-либо причине они у вас ничего не купили.

С чего начинается рабочий день

- o* Приход за **15 минут (до 9.45)**
- o* Проверка рабочего место
- o* Открытие смены (включение кассы, терминала, компьютера)
- o* Чистота на магазине
- o* Проверка витрины
- o* Проверка порядка на складе

Внутренние правила (распорядки)

- 0 Выходить на перерыв с магазина можно только в специально отведённое на это время не более 3 раз в день. Рабочий телефон при этом обязательно должен быть собой. Табличка в режиме работы должна быть поменяна на “технический перерыв”
- 0 Носить бейдж обязательно. Ношение фирменной одежды если таковая имеется.
- 0 В момент приезда руководителя на торговый объект, всё, что требуется передать ему, переместить с точки на точку, подписать и т.д. должен помнить продавец, а не руководитель.
- 0 ПК на торговом объекте только для рабочих целей. **В интернете разрешается просматривать только автоматически загружаемые страницы.** По окончании месяца будет просматриваться детализация на предмет превышения среднего расхода интернет трафика в день.
- 0 Просматривать скайп. Туда приходят указания руководителя и новости.

Внутренние правила (распорядки)

- 0 Увоз заполняется сразу. Как только прислали файл с логическим перемещением либо заказали с другого магазина. После того как обувь отложена на увоз, сразу записываем в отчёт. Не в момент увоза.
- 0 Если уезжает пара обуви с витрины не забыть оторвать бирку и положить пару в коробку, если есть ещё другой размер выставить его на витрину.
- 0 При большом перемещении обуви (на склад, другой магазин) не разбивать один артикул на части, то есть либо он уезжает полностью с магазина, либо полностью остаётся на магазине.
- 0 Не клеить цену на цену ни на коробках, ни на бирках! При смене цен убирать, отклеивать старую и только после этого клеить новую.
- 0 Не писать и не рисовать на коробках ничего (номера телефонов, номера для поиска коробок по числам).

Внутренние правила (распорядки)

- 0 Личный мобильный телефон разрешён лишь в редких случаях, его нахождение на рабочем месте, столе, в столе **ЗАПРЕЩЕНО**.
- 0 С телефона лайф (рабочего) разрешается звонить только по рабочим вопросам. По окончании месяца будет просматриваться детализация на предмет, отправки смс, а также разговор между магазинами **более чем 2 минут. Телефон должен быть во включенном и заряженном состоянии.** При выходе на перерыв брать с собой телефон обязательно. При ответе на звонки с неизвестных номеров отвечать “Магазин Немецкой обуви ТЦ “**ВАШ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР**” “Имя” Здравствуйте. При ответе на известные номера не забывайте представиться.

Внутренние правила (распорядки)

- 0 Соблюдение кассовой дисциплины. Это крайне важно. Нужно перепроверять промежуточными итогами себя, если вы не уверены. **Не забывать закрывать \открывать кассу вовремя.** Заполнение кассовой книги без ошибок. За нарушение данного пункта можно лишиться премии частично либо полностью.
- 0 Указывать принадлежность пары по поставщикам: ЧТУП либо ИПЛ. Смотреть внимательно при каждой продаже.

Конфиденциальность данных

- 0 Запрещено распространять информацию первым попавшимся о продажах, о наличии или отсутствии, любые подробности, касающиеся з.п., трудоустройства, а также информация, касающаяся коммерческой деятельности предприятия

Дисконтная система

- 0 Знать подробности выдачи дисконтных карт. Они выдаются от 200р. Однако если сумма немного не дотягивает, можно и нужно выдать карту. Также можно использовать присутствие скидочной системы как один из аргументов для покупки товара.
- 0 Во время продажи и выдачи дисконтной карты важно отметить моменты: **Карточка накопительная и номерная, чем больше вы покупаете тем больше процент вашей карты. Карта несгораемая. Передавать карту друзьям и знакомым МОЖНО. Вот наш сайт в интернете. На нём вы можете указать свой размер и вам покажет реальное наличие на всех наших магазинах. (Про сайт крайне важно говорить и при выдачи визиток).** Важно не просто произнести эту речь, а также убедиться, что вас услышали и поняли.
- 0 При замене дисконтной карты **обязательно писать в отчёте, а также положить заменённую карту в отчёт!** Отдельно от продажи. Так и писать: замена диск. карты (например: A01982 на B00351).
- 0 В случае если вы видите, что покупатель не идёт долго за картой, нужно позвонить и **повторно напомнить о замене**, также можно сказать, что у нас новое поступление или скидки в зависимости от ситуации, чтобы смотивировать его быстрее прийти. Если человек придёт заменить дисконтную карту есть большая вероятность, что он совершит покупку.
- 0 В случае если покупатель спрашивает своё накопление, вы можете написать запрос на накопление прямо в отчёте отдельной строкой указав номер карты. В этом случае вам надо записать номер телефона покупателя. Во время проверки отчёта информация о накоплении будет проверена и сообщена вам, а вы в свою очередь покупателю. День в день это можно сделать если только в тот момент работает на офисе Володя.

Заполнение отчёта продаж

Образец правильного заполнения отчёта (вкладка продажи обуви)

Продавец:		Дубровская, Сенюта													
Кол-во пар на утро:		1329		Кол-во пар на конец дня:		1310									
№	Дата	День недели	Артикул (полностью)	Кто поставщик	Размер (если посл. красн.)	Цена розничная	Скидка (в деньгах)	Скидка, %	Цена реальной продажи	№ Скидочной карты (если есть)	Карта рассрочки (Халва, Карта покупок...)	Используемые пакеты	Терминал	Касса	
1	23.11.2018	Пятница	Eie EM807	ЧУП	37	125,00	6,00	4,80	119,00	выд. А07616				119,00	
2	23.11.2018	Пятница	Millioner T303-3	ЧУП	44	235,00	47,00	20,00	188,00	293146171	отказ	Keddo			
3	23.11.2018	Пятница	Imara orto 273-7590E10 400	ЧУП	38	120,00	48,00	40,00	72,00	выд. А07615					
4	23.11.2018	Пятница	Caprice 9-26212-21 019	ЧУП	37	215,00	43,00	20,00	172,00	79282164194	отказ	Caprice		172,00	
5	23.11.2018	Пятница	Betsy 987039-17-13	ЧУП	38	117,00	11,50	0,00	105,50	выд. А07614	Халва			105,50	
6	23.11.2018	Пятница	Crosby 488009-01-01	ЧУП	37	138,00	55,00	39,86	83,00	А07784				5,00	
7	23.11.2018	Пятница	Imara orto 179-S15962L10.805	ЧУП	39	95,00	38,00	40,00	57,00	выд. А07613					
8	23.11.2018	Пятница	Millioner 29995	ЧУП	44	235,00	47,00	20,00	188,00	выд. А07612		Keddo		188,00	
9	23.11.2018	Пятница	Remonte D5102-64	ИПЛ	42	203,00	81,00	39,90	122,00	выд. А07611				100,00	
10	23.11.2018	Пятница	Keddo 888296-01-02	ЧУП	37	116,00	23,00	19,83	93,00	выд. А07610				93,00	
11	23.11.2018	Пятница	Crosby 487770-02-04	ЧУП	44	159,00	31,50	19,81	127,50	А06587				127,50	
12	23.11.2018	Пятница	Imara orto 183-140010.400	ЧУП	41	90,00	36,00	40,00	54,00	Д.А.					
13	23.11.2018	Пятница	Millioner V630-3	ЧУП	43	230,00	46,00	20,00	184,00	выд. А07609		Keddo		184,00	
14	23.11.2018	Пятница	Imara orto 73-8175D.100	ЧУП	39	153,00	61,00	39,87	92,00	выд. А07608				92,00	
15	23.11.2018	Пятница	Grunberg 187569-01-02	ЧУП	38	121,00	48,00	39,67	73,00					73,00	
16	23.11.2018	Пятница	Caprice 9-26454-21.091	ЧУП	38,5	210,00	42,00	20,00	168,00	выд. А07607		Caprice		168,00	
17	23.11.2018	Пятница	Millioner V713-3-С4	ЧУП	42	235,00	47,00	20,00	188,00	выд. А07606		Keddo		188,00	
18	23.11.2018	Пятница	Millioner 29995	ЧУП	43	235,00	47,00	20,00	188,00	выд. А07605		Keddo		188,00	
19	23.11.2018	Пятница	Millioner V835-3	ЧУП	39	235,00	47,00	20,00	188,00	выд. А07604		Keddo			
20	23.11.2018	Пятница	Caprice 9-26212-21.931	ЧУП	39	215,00	43,00	20,00	172,00	выд. А07603	купон	Caprice		22,00	
21	23.11.2018	Пятница	Caprice 9-26454-21.091	ЧУП	39	210,00	42,00	20,00	168,00	выд. А06682				3,00	
22	23.11.2018	Пятница	Tamaris 1-26811-27.001	ЧУП	40	220,00	11,00	5,00	209,00	А06483				209,00	
23	23.11.2018	Пятница	Dino Albat DIN-M128-2	ЧУП	37	80,00	0,00	0,00	80,00						
									3091,00				1872,00	165,00	
									34,00	Х/а					
									-1872,00	т					
									-404,50	зн Елена					
									-54,00	Денис					
Итого:									794,50						

Правильное заполнение отчёта продаж

- После продажи обуви сразу записываем её в отчёт о продажах: пишем текущую дату и день недели, далее записываем марку обуви, её артикул полностью (так как бывают очень похожие артикула), поставщик (ЧУП, ИПЛ) обязательно смотрим на коробке, а не пишем наугад, размер обуви (если последний на магазине закрашиваем красным цветом), стандартную цену, затем цену за которую обувь продана. Поля скидка не заполняются (считаются автоматически по формуле)!!! Далее пишем номер дисконтной карты покупателя, если выдаётся новая, то пишем (выд.) и номер карты. В поле карта рассрочки пишем название карты (халва, карта покупок и т.д.) если покупатель оплатил покупки данной картой. В поле используемый пакет записываем какой пакет выдали покупателю. В поле терминал прописываем сумму которую покупатель заплатил по карте. В поле касса записываем сумму которую покупатель заплатил наличными. Если покупатель оплатил покупку частично по карте и частично наличными, то в каждую из этих колонок прописываем соответствующие суммы. Если продана пара которая является заказом другого продавца или по сайту, то в скобках после артикула пишем (3-3 Фамилия продавца или 3-3 по сайту). Если от получения дисконтной карты покупатель отказался в колонку скидочная карта пишем отказ. При проведении акций и распродаж в эту колонку пишем номер телефона покупателя который купил данную пару (обязательно записывать!).

Заполнение вкладки «химия»

Кол-во химии и аксес. на утро:		397	Кол-во химии и аксес. на конец дня:		394
Артикул	Описание	Цвет	Дата	Сумма	
8113	Salamander Wetter Shutz	009	23.11.2018	9,50	
84061	Шнурки плоские 110 см	табач-жел	23.11.2018	5,00	
195102	Damavik Стельки (Мех)	-	23.11.2018	7,50	
				22,00	

При продаже средств по уходу за обувью, стелек, шнурков заполняется вкладка отчёта «химия». Сначала пишем артикул аксессуара (если артикул не указан, заполняем только колонку «описание»), в описании прописываем наименование, а в колонке «цвет» какого цвета (актуально для краски, крема, шнурков, для Salamander пишем цифровой код цвета, а не сам цвет). Прописываем текущую дату и цену изделия. В конце дня суммируем итог по аксессуарам.

Заполнение вкладки «Н.Ч.»

Кол-во н/ч. на утро:		70	Кол-во н/ч. на конец дня:		68
Артикул	Описание	Цвет	Дата	Сумма	
Footie 30	Следки	бежевый	23.11.2018	1,00	
Minima 20	Носки женские	Nero	23.11.2018	4,00	
				5,00	

При продаже носков, следков, колготок заполняется вкладка носочно-чулочные изделия. Сначала пишем артикул (если он указан). Далее в описании пишем что было продано (следки, носки, колготки), а в колонке «цвет» указываем цвет изделия (для носков пишем Nero, Daino или Miele). Прописываем текущую дату и цену изделия. В конце дня суммируем итог.

Заполнение вкладки «скидочные карты»

№ Скид. Карт.	Фамилия Имя Отчество Покупателя	Тел. Без СМС	Тел. Для СМС (029 не вводим)	Накопление (4% - до 1000 BYR)	Цена продажи (п
A07616	Трухан Любовь Владимировна		1608596	119,00 BYR	119,00
A07615	Троско Анастасия Леонидовна		3307570	72,00 BYR	72,00
A07614	Щурко Маргарита Ивановна		8343771	105,50 BYR	105,50
A07613	Бовдей Елена Семеновна		7091544	57,00 BYR	57,00
A07612	Шлаковский Егор Витальевич	2458286		188,00 BYR	188,00
A07611	Остошильская Ольга Игоревна		2792962	122,00 BYR	122,00
A07610	Дорош Светлана Анатольевна		6963790	93,00 BYR	93,00
A07609	Стежко Екатерина Николаевна		80445966490	184,00 BYR	184,00
A07608	Павловская Людмила Владимировна		5703854	165,00 BYR	92,00 73,00
A07607	Бируля Оксана Леонидовна		80447410346	168,00 BYR	168,00
A07606	Сезанав Сергей Юрьевич		7487857	188,00 BYR	188,00
A07605	Маниевич Владислав Петрович		80445313884	188,00 BYR	188,00
A07604	Стружевская Карина Борисовна		1778737	188,00 BYR	188,00
A07603	Варлахина Елена Анатольевна		80447255611	172,00 BYR	172,00
A06682	Крук Елена Семеновна		6165001	168,00 BYR	168,00
				0,00 BYR	
				0,00 BYR	
				0,00 BYR	
				0,00 BYR	
	Замена A06682 на B00267			0,00 BYR	

При выдаче дисконтной карты заполняем вкладку отчёта «скидочные карты». Сначала пишем номер карты который указан на самой карте, далее ФИО покупателя (полностью без сокращений). Потом прописываем номер телефона, если покупатель согласен получать смс-сообщения, то записываем номер в колонку зелёного цвета если не согласен, то в красную колонку (лучше чтобы покупатель согласился на смс-рассылку). Далее пишем цену продаж по отдельности в каждую ячейку, колонку «накопление» не заполняем (считается автоматически). При замене карты прописываем номер старой карты которую забираем у покупателя, а также номер новой которую выдаём (замена «номер старой» на «номер новой»).

Заполнение вкладки «пакеты»

Пакеты			
№		Кол-во пар на утро:	Кол-во пар на конец дня:
1	Пакеты Caprice BIG	47	44
2	Пакеты Keddo MEDIUM	6	0

Вкладка «пакеты» создана для рационального использования фирменных пакетов. Там есть кол-во на утро (открытия смены) и конец дня (закрытия смены), а также наименование пакетов. Заполняется вкладка в конце рабочего дня, подсчитываем сколько каких именно пакетов выдано покупателям и отнимаем от кол-ва на утро и записываем в колонке «на конец дня».

Заполнение вкладки «ДОВОЗЫ»

№	Дата	Марка обуви	Артикул (полностью)	Кто поставщик	Размер	Цена розничная	Откуда привезено
1	23.11.2018	Tesoro	188088-03-03	ЧУП	45	156,00	ОЛЛ
2	23.11.208	Caprice	9-26600-21.337	ЧУП	38	380,00	ОЛЛ
3	23.11.2018	Caprice	9-26459-21.019	ЧУП	39	260,00	ОЛЛ
4	23.11.2018	Caprice	9-26460-21.019	ЧУП	38	260,00	ОЛЛ
5	23.11.2018	Millioner	45894-P	ЧУП	40	235,00	ОЛЛ

При поступлении обуви с других магазинов заполняется вкладка «ДОВОЗ». Заполняем дату поступления, марку обуви, артикул, поставщик (ЧУП или ИПЛ), размер, цену (если на коробке 2 цены заполняем ту которая меньше), а также магазин с которого приехала данная пара обуви.

Заполнение вкладки «увозы»

№	Дата	Марка обуви	Артикул (полностью)	Кто поставщик	Размер (если посл. красн.)	Цена розничная	Куда увезено
1	23.11.2018	Betsy	977850-09-05	ЧУП	39	151,00	Солигорск

Аналогично вкладке «довозы» только разница в том что во вкладку «увозы» записываем обувь которую заказали с других магазинов либо по заявке с офиса на логическое перемещение на другие магазины. Также пишем сюда всё, что отдаём на офис либо на ремонт (пары только которые числятся за магазином), обувь которую возвращают покупатели (на рассмотрение на офис) не записываем в эту вкладку (т.к. она числится как проданная). Заполняем дату (когда отложили пару на увоз), марку обуви, артикул, поставщик (ЧУП или ИПЛ), размер, цену (если на коробке 2 цены заполняем ту которая меньше), а также магазин на который уезжает данная пара обуви либо пишем офис (если пара уехала на ремонт).

Заполнение вкладки «возврат»

№	Дата возврата	Дата продажи	Марка обуви	Артикул (полностью)	Кто поставщик	Размер (если посл. красн.)	Цена розничная	Скидка (в деньгах)	Скидка (в %)	Цена реальной продажи	№ Скидочной карты (если есть)	Т	К	Карта рассрочки (Халва, Карта покупок...)	Новый/Брак б.у.	Продавец
1	30.11.2018	25.11.2018	Imoga	387-1707848.941	ЧУП	36	215,00	86	40,00	129,00	A07594		129,00		Новые	Логошина

Если с вами вдруг случилось такая неприятность, что вам принесли возврат не стоит расстраиваться это с каждым случается иногда. Главное всё правильно оформить:

- Если вы уверены что пара обуви новая и без дефектов оформляем её возврат
- Заполняем заявление на возврат, акт (если возврат наличными), а также выбиваем возвратный чек
- Заполняем вкладку «возврат» всё то же самое что и при продаже только с одним отличием нужно написать кроме даты продажи (дату когда обувь купили), дата возврата (дату когда выплатили деньги за обувь, а не когда её принесли), марку обуви, артикул, поставщика (ЧУП или ИПЛ), размер, цена розничная, цену реальной продажи, дисконтную карту (если её выдали при покупке, тогда забрать у покупателя), как покупалась пара (за наличные или по терминалу), кто продавал обувь (Фамилия), а не кто оформлял возврат
- Если есть сомнения в том что обувь новая либо без дефектов, принять от покупателя заявление на рассмотрение обуви и отдать её на офис

Подведение итогов продаж

	3091,00				1872,00
	22,00	Х/а			
	5,00	Н/ч			
	-1872,00	т			
	-404,50	зп Дубровская			
	-129,00	возврат			
Итого:	712,50				

В конце смены нужно подбить итоги продаж, для этого нужно сложить все продажи обуви, потом прибавить сумму продаж химии и аксессуаров, а также сумму продаж носочно-чулочных изделий, отнять сумму продаж по терминалу, а также сумму возвращённых денег (если был возврат денег) и любые расходы (зарплаты продавцов, авансы продавцов и т.д.). Получится итоговая сумма наличности которая должна соответствовать сумме наличности в кассе магазина. Также не забыть проставить остаток обуви, химии и аксессуаров, носочно-чулочных изделий, пакетов на конец дня (внимательно всё подсчитать).

Заполнение кассовой книги

ВКЛАДНОЙ ЛИСТ КНИГИ КАССИРА

Дата	Получено наличных денежных средств перед началом работы авансом для расходных	Показания нарастающего оборота			Номер сменного (Z-отчета)	Сумма выручки за день (смену) (гр. 5 – гр. 3), рублей			Возвращено сумм наличных денежных средств покупателям (потребителям), рублей	Сумма ошибочно оформленных платежей x документо в реестру, рублей	Сдано в кассу (банк), рублей	Остаток денежных средств на конец дня (смены), рублей	Подпись кассира
		на начало рабочего дня (смены)		на конец рабочего дня (смены)		всего	в том числе						
		сумма, рублей	подпись кассира				наличными денежными средствами	получено при расчетах с использованием банковских пластиковых карточек					
				3		4							
14.10.2018	0,00	344 251,50		344906,50	1044	655,00	250,00	405,00			250,00	10,00	
15.10.2018	0,00	344 906,50		345089,50	1045	183,00	0,00	183,00			0,00	10,00	
16.10.2018	0,00	345 089,50		345633,50	1046	544,00	0,00	544,00			0,00	10,00	
17.10.2018	0,00	345 633,50		346312,50	1047	679,00	0,00	679,00			0,00	10,00	
18.10.2018	0,00	346 312,50		346377,50	1048	65,00	0,00	65,00			0,00	10,00	
19.10.2018	0,00	346 377,50		346713,00	1049	335,50	0,00	335,50			0,00	10,00	
20.10.2018	0,00	346 713,00		347643,50	1050	930,50	118,00	812,50			118,00	10,00	
21.10.2018	0,00	347 643,50		349146,00	1051	1 502,50	261,50	1 241,00			261,50	10,00	
22.10.2018	0,00	349 146,00		349365,00	1052	219,00	213,00	6,00			213,00	10,00	
23.10.2018	0,00	349 365,00		349836,50	1053	471,50	175,00	296,50			175,00	10,00	
24.10.2018	0,00	349 836,50		349974,50	1054	138,00	0,00	138,00			0,00	10,00	
25.10.2018	0,00	349 974,50		350246,50	1055	272,00	0,00	272,00			0,00	10,00	
26.10.2018	0,00	350 246,50		350602,00	1056	355,50	355,50	0,00			355,50	10,00	
27.10.2018	0,00	350 602,00		352339,00	1057	1 737,00	0,00	1 737,00			0,00	10,00	
28.10.2018	0,00	352 339,00		353218,00	1058	879,00	190,00	689,00	50,00	158,00	35,00	10,00	
29.10.2018	0,00	353 218,00		353413,00	1059	195,00	3,00	190,00			5,00	10,00	
30.10.2018	0,00	353 413,00		353628,00	1060	215,00	0,00	215,00			0,00	10,00	
31.10.2018	0,00	353 628,00		353789,00	1061	161,00	155,00	6,00			155,00	10,00	
01.11.2018	0,00	353 789,00		354 205,00	1062	416,00	0,00	416,00			0,00	10,00	
02.11.2018	0,00	354 205,00		355 155,50	1063	950,50	215,00	735,00		60,00	215,00	10,00	
03.11.2018	0,00	355 155,50		356 826,00	1064	1 670,00	407,50	1 262,00			407,50	10,00	
04.11.2018	0,00	356 826,00		357 778,00	1065	952,00	356,50	595,50	355,50		1,00	10,00	
05.11.2018	0,00	357 778,00		357 894,00	1066	116,00	0,00	116,00			0,00	10,00	
06.11.2018	0,00	357 894,00		357 903,00	1067	9,00	0,00	9,00			0,00	10,00	
07.11.2018	0,00	357 903,00		358 718,00	1068	815,00	0,00	815,00			0,00	10,00	
08.11.2018	0,00	358 718,00		358 993,00	1069	275,00	185,00	90,00			185,00	10,00	
09.11.2018	0,00	358 993,00		359 277,00	1070	284,00	0,00	284,00			0,00	10,00	
10.11.2018	0,00	359 277,00		360 584,00	1071	1 307,00	215,00	1 092,00		165,00	215,00	10,00	
11.11.2018	0,00	360 584,00		361 376,50	1072	792,50	0,00	792,50			0,00	10,00	
12.11.2018	0,00	361 376,50		361 917,00	1073	540,50	277,50	263,00	215,00		62,50	10,00	
13.11.2018	0,00	361 917,00		362 112,00	1074	195,00	195,00	0,00			195,00	10,00	
14.11.2018	0,00	362 112,00		362 344,00	1075	232,00	226,00	6,00			226,00	10,00	
15.11.2018	0,00	362 344,00		362 664,00	1076	320,00	0,00	320,00			0,00	10,00	
16.11.2018	0,00	362 664,00		362 998,00	1077	334,00	0,00	334,00			0,00	10,00	
17.11.2018	0,00	362 998,00		363 871,50	1078	873,50	0,00	873,50			0,00	10,00	

Правильное заполнение кассовой книги

- 0 После закрытия кассы заполняем кассовую книгу **СТРОГО ПО Z-ОТЧЁТУ**. Сначала пишем сменный итог (в 7 колонку) за день (общая сумма наличных и безналичных денег), далее заполняем безналичные (9 колонка), а сумма наличных денег (8 колонка) заполняется автоматически по формуле. В 10 колонку заполняем сумма возврата наличных денежных средств (если был возврат в этот день), в 11 колонку сумма возврат безналичных денежных средств либо ошибочно-сформированных чеков (если таковы были). В 12 колонку записываем с z-отчёта наличность в кассе (сумма которую сдаём наличными). После этого проверяем номер z-отчёта и нарастающий оборот на конец дня (подсчитывается автоматически).

Оформление заявлений на возврат товара (обуви)

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "ИДЕИ ДЛЯ ВАШЕГО КОМФОРТА"		ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "ИДЕИ ДЛЯ ВАШЕГО КОМФОРТА"		ЧП «Идеи для вашего комфорта»	
ВОЗВРАТ		1	=184,50	ОТ	<i>Корнижкобаева А.И.</i>
1	=184,50	ИТОГ	=184,50	Инициалы, имя, отчество)	<i>Ивановичи пр. Мира, д. 185, кв. 185</i>
ИТОГ	=184,50	ОПЛАТА КРЕДИТОМ		№ (факс)	<i>8029 618 9083</i>
ОПЛАТА КРЕДИТОМ		#1236.0005 27/05/2018 14:43 K01		(тел)	
#1237.0003 28/05/2018 20:31 K08		УНП 191769131 РНК 4143074		ОБЪЕМ	
УНП 191769131 РНК 4143074		КАСА <i>РБ</i> 04143074		в Вашем магазине, по адресу: <i>г.Селигorsk.</i>	
КАСА 04143074		"НЕМЕЦКАЯ ОБУВЬ"		мною приобретена обувь	
"НЕМЕЦКАЯ ОБУВЬ"				<i>г-2</i>	
ВВОД ДАННЫХ: ПУНКТ		КАРТА: 911200****0774			
СУММА	184.50 BYN	ВВОД ДАННЫХ - (S)	184.50 BYN		
КОД: 00		СУММА	184.50 BYN		
ЗАВЕРШЕНО УСПЕШНО		КОД: 00			
КОД АВТ.: 552671		ЗАВЕРШЕНО УСПЕШНО			
<i>je</i> Подпись кассира		КОД АВТ.: 915547			
		ПРОВЕРЕН ПИН-КОД			

стоимостью $205,00 - 10\% = 184,50$ (женская, артикул, размер) рублей, что подтверждается кассовым чеком № *1236 0005*

Товар оказался *не подошёл по цвету* (причина возврата)

Поэтому прошу (ремонт за счёт предприятия/вернуть уплаченную сумму/обменять товар)

28.05.2018 *AKZ* *Корнижкобаева А.И.*
дата подпись расшифровка подписи

По паспорту *МС* № *2158613* выдан *10.08.2010 Селигorskими РОВД*
По закону РБ предоставление док-та удостоверяющего личность обязательно

Не забываем про акт (если возврат наличными)

Приложение 3
К инструкции о порядке использования юридических лицами и индивидуальными предпринимателями кассовых суммирующих аппаратов, билетопечатающих машин, таксометров для приема наличных денежных средств и (или) банковских пластиковых карточек в качестве средств осуществления расчетов на территории Республики Беларусь при продаже товаров, выполнении работ и оказании услуг.

191769131 ЧП «Иван для внешнего комфорта»
УНП и наименование юридического лица, фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя

АКТ
О возврате наличных денежных средств покупателю (потребителю)

Кассовый суммирующий аппарат, специальная компьютерная система, билетопечатающая машина, таксометр № 04143074
(указывается заводской номер)

« 01 » 06 2019 г.

Акт составлен комиссией в составе:
Руководитель (индивидуальный предприниматель) Лалия С.А.
Заведующий секцией, отделом (при наличии) _____
Кассир, иное уполномоченное лицо Поговичка О.Н.

№ п/п	Номер чека	Название отдела (при наличии)	Номер бригады (при наличии)	Сумма чека руб.
1	1241.0006			122,00

Всего на сумму 122,00 (сто двадцать две рубля 00 копеек) руб.

Возвращенные покупателями (потребителями) чеки погашены и прилагаются к акту.
Приложение _____

Руководитель (индивидуальный предприниматель) _____ (подпись)
Заведующий секцией, отделом (при наличии) _____ (подпись)
Кассир, иное уполномоченное лицо О.Н. (подпись)

Написание объяснительных

- Если допустили ошибку по кассе, то нужно написать объяснительную. Текст объяснительной обязательно согласовать с бухгалтером. После написания объяснительной отправить бухгалтеру фото на вайбер для проверки. **Только после этого передавать на офис!**
- Контакты бухгалтера (Наталья):
- - 80256308107
- - 80296825568 (есть вайбер)

При возврате обуви

- 0 Если принесли обувь на возврат нужно правильно поговорить с покупателем, уговорить его на обмен или на ремонт. Так как при возврате обуви теряет деньги как магазин так и сам продавец (процент от продажи). Если покупатель не прав надо объяснить ему это, сказать, что можем сделать ремонт за его счёт. У нас очень хорошие мастера которые всё сделают быстро и качественно. Возвращаем деньги только за новую обувь без дефектов!!!

Про жалобы

- 0 Если покупатель хочет написать жалобу в книгу предложений и замечаний надо постараться отговорить его это делать и объяснить спокойно ситуацию. Если всё таки жалобу написали, то тогда нужно сразу её сфотографировать и отправить по вайберу на офис (директору или зам.директора). Продавец не проинформировавший офис о написанной жалобе в книге предложений и замечаний будет наказан штрафом, так как на жалобы нужно отвечать оперативно и если вовремя не уведомить офис, то можно не успеть это сделать.

Внимательно прочитать информацию в группе «ИНФО» в скайпе

The screenshot shows a Skype chat window for a group named "de-shoes ИНФО". The window title is "Skype™ - +375 25 616-66-66". The interface includes a sidebar with a search bar and a list of groups, with "de-shoes ИНФО" selected. The main chat area shows a message from "de-shoes.by" dated "10 ноября 2018 г." at "12:14". The message content is as follows:

- У нас АКЦИЯ. (РАЗОСЛАНЫ СМС)
С данного момента, до конца Понедельника!
- ВОТ СМС:
У нас для вас подарок до 12.11! 20р при покупке от 150р; 50р при покупке от 300р! ТРЦ Галерея 3 этаж (Remonte)/ТЦ Олл/ТЦ Корона Уручье
Важно!:
- Не распространяется на Жёлтые ценники!
- На сумки также как обувь!
- Не забываем выдавать дисконтные карты, внимательно записывать данные.
- Любая карта рассрочки заберет скидку 10%. Тобишь нужно высчитать какая скидка получилась. И сделать на 10% меньше. Если что, звоните, я

At the bottom of the chat window, there is a text input field with the placeholder "Введите сообщение" and a row of icons for various actions like sending files, voice messages, and emojis.

Внимательно прочитать информацию в группе «ИНФО» в скайпе

- o Там содержится информация о всех акциях, скидках, распродажах, а также ошибках допущенных продавцами. Кроме этого там много полезной информации и прочитав полностью информация с этой группы вы уже будете в курсе дела и сможете избежать ошибок допущенных другими людьми.

Показываем как работать с кассовым аппаратом

На рабочем столе компьютера на каждом магазине есть Правило пользования кассовым аппаратом который установлен на данном торговом объекте. Внимательного его изучаем. Всё что не понятно спрашиваем у опытного продавца.



По вопросам работы кассы

- По вопросам возникающим при работе с кассовым аппаратом обращаться:
- - в обслуживающую организацию (Юглон): 8029-143-72-28
- - мастер Иван: 8029-184-57-92 или 8029-565-64-20

Не забываем о терминале

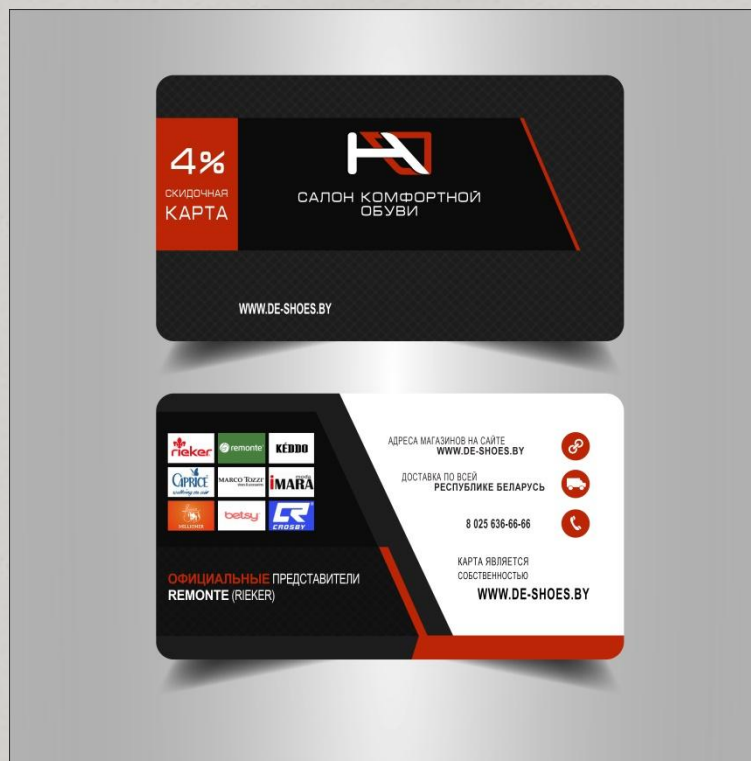


По работе терминала

- o По вопросам возникшим при работе с терминалом можно звонить в банковский процессинговый центр (заключён договор с магазином «Remonte» на ТРЦ Галерея, но можно обращаться и другим магазинам):
- o - 8017-279-01-31
- o - 8017-279-01-13
- o - 8044-500-35-15
- o - 8029-700-96-75

Не забываем выдавать ДИСКОНТНЫЕ карты

При покупке обуви стоимостью 200 рублей и более (можно выдать и на меньшую сумму чтобы сделать покупателя нашим постоянным) выдаётся дисконтная скидочная карта на 4% которая действует на любую следующую покупку (кроме сезонных распродаж, тогда покупка идёт в накопление). Если у покупателя уже есть дисконтная карта нужно не забыть записать номер карты в отчёте напротив покупки. Дисконтная карта действует только на обувь!!! Её можно передавать знакомым и друзьям!!!



Скидка по карте К+С



Если приходит покупатель с дисконтной картой «К+С», то мы по ней делаем скидку которая указана на карте, а также выдаём нашу дисконтную карту (но не забираем карту «К+С»). Если у покупателя карта на К+С 5% и выше, то мы записываем данные покупателя и передаём на офис для заказа карты соответствующего процента (на 4% карту не выдаём). По дисконтным картам других магазинов скидки не делаем!!! В отчёте указываем номер карты «К+С» по которой сделана скидка.

Подписываем покупателя на СМС-рассылку

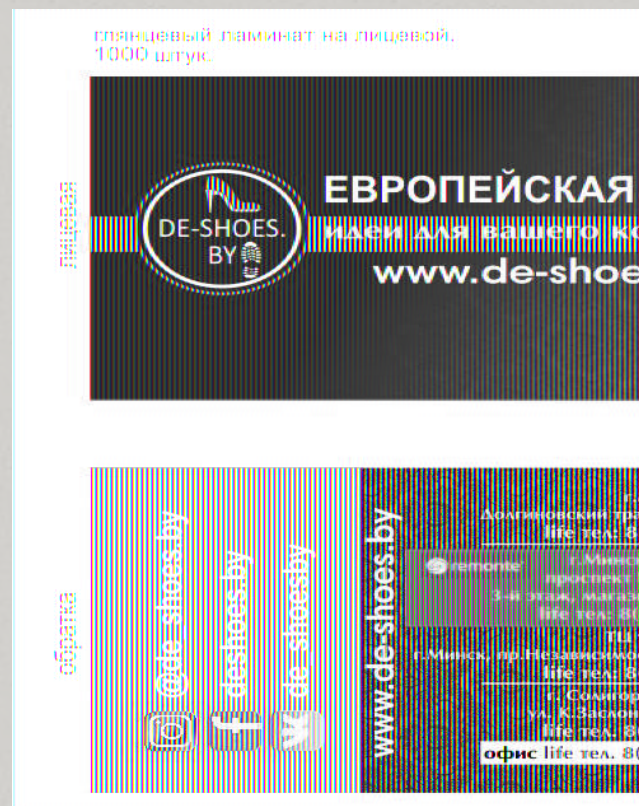
- 0 Важно убедить покупателя в том, что важно получать от нас СМС-сообщения о новых поступлениях и скидках. Так как получая эти сообщения он может приходить к нам чаще так как будет знать что у нас новое поступление или скидки.



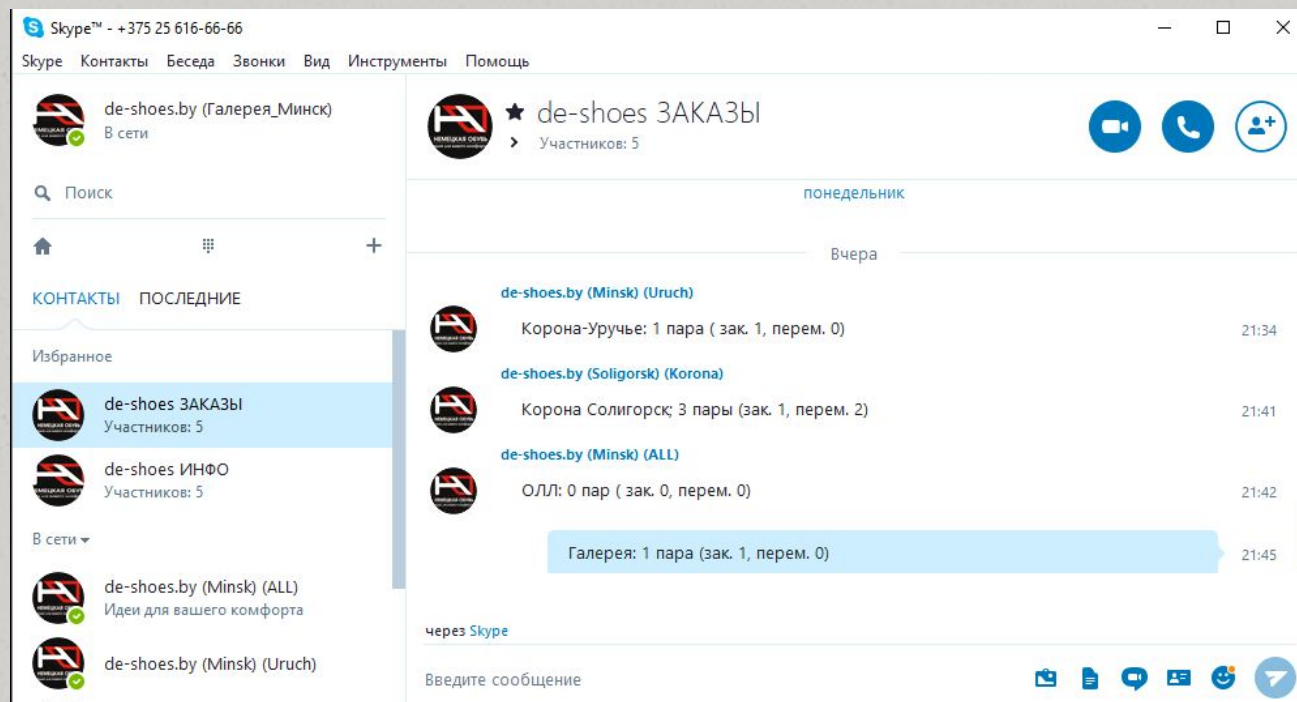
Также не забываем что у нас есть ВИЗИТКИ

На них есть информация
о нашем сайте
de-shoes.by и ссылки на
наши группы в соц сетях
(инстаграм, facebook,
вконтакте)

А также информация о
адресах наших магазинах
и контактные
номера телефонов для
связи.



Группа «ЗАКАЗЫ» в скайпе

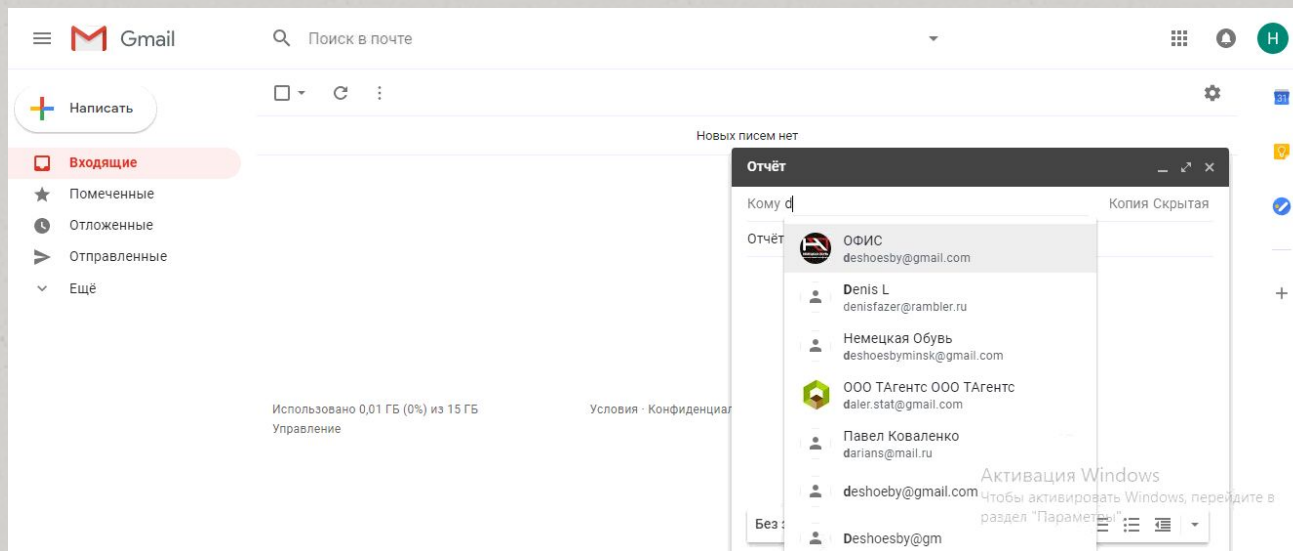


Группа «ЗАКАЗЫ» в скайпе

- 0 В этой группе каждый магазин пишет информацию о заказах и перемещениях со своего магазина **сразу как у вас сделали заказ** (если перемещение, то сразу как собрали). В начале пишем название торгового объекта, далее общее кол-во пар на увоз, в скобках уточняем сколько из этих пар заказов на другие магазины и сколько перемещений (увоз на офис, другой магазин, логическое перемещение). **Не забываем это сразу как у вас сделали заказ.** Если информация в течении дня меняется, то вы пишете новое сообщение, старое удаляете. **Вечером пишем итог. В любом случае, даже если ничего не менялось!** Прошлые сообщения (если было) удаляем!

Отправляем отчёт о продажах

Не забываем прикреплять файл продаж и кассовую книгу



В поле «кому» пишем: deshoesby@gmail.com

В поле «тема»: Отчёт (дата, название своей торговой точки)

Не забываем прикреплять файл отчёта и кассовую книгу нажав на «скрепку»

Окончание рабочего дня

- 0 Не ранее чем за 15 минут до окончания рабочего дня (21:45) закрываем смену по кассе и терминалу (предварительно сделав промежуточный отчёт по кассе и терминалу для предотвращения ошибок)
- 0 Отправляем отчёт на **e-mail** и информацию по заказам в **скайп**
- 0 Заполняем электронную кассовую книгу **по z-отчёту**
- 0 Аккуратно сложиваем все чеки и заполняем бумажку **«Отчёт смены»**
- 0 Во время ухода, выключение всей электротехники **ОБЯЗАТЕЛЬНО!** Проверять всё 2 раза. **Пожарная безопасность!**
- 0 Оставьте после себя магазин в чистом состоянии и с аккуратной и правильной выкладкой товара.
- 0 Отчёт должен быть отправлен после закрытия смены по кассе в этот же день. Обязательно. В случае невозможности отправить, связаться с руководством. Отправить по “Вайбер” или иным способом.
- 0 Уход через 5 минут после окончания рабочего дня (22:05)

Порядок на магазине

По окончании рабочей смены не забываем навести порядок на магазине: поправить обувь на витрине, коробки на складе, пропылесосить, а также помыть пол (особенно актуально в зимний период).

Важно: Нельзя мыть пол и пылесосить в рабочее время, кроме вечернего, непосредственно перед уходом!



Не забываем поставить магазин на сигнализацию





Спасибо за внимание