



ЭЛЬДОРАДО

VENTRA
Инструктаж по работе с сетью
Эльдорадо



Иметь при себе

1. *Планограмма*
2. *Телефон с установленной программой visitbasis*
3. *Допуск в сеть*
4. *Отличное настроение 😊*

Этапы

1. *Знакомство с директором магазина*
2. *Прохождение службы безопасности*
3. *Оформление бейджа*
4. *Сдать экзамен директору «5 этапов продаж»*

Внешний вид промоутера

Внешний вид

- **Прическа:** чистые волосы любой длины, аккуратная стрижка/укладка.
- **Маникюр:** аккуратные чистые ногти средней длины, маникюр, лак пастельных тонов.
- **Дополнительно:** отсутствие пирсинга, тату и пр.
- **Макияж у девушек:** естественный, натуральных тонов

Одежда:

- **Белый верх:** рубашка, блузка. Без надписей, страз, аппликаций, вышивок и пр. Галстук для мужчин - по желанию.
- **Черный низ:** для мужчин - классические брюки; для девушек брюки/юбка (не короткая, без глубоких разрезов) черные/телесного цвета колготки.
- **Дополнительно:** аксессуары неброские в умеренном количестве. Ремни только классического стиля
- **БЕЙДЖ:** на правой стороне груди, в установленном формате

Обувь:

- **Для мужчин:** классические черные туфли (не спортивного вида).
- **Для девушек:** классические черные туфли (не спортивного вида), высота каблука не > 5-6 см, балетки.



- Магазины работают **централизованно**, с единой справочной и единой системой логистики.
- Приход товара в магазин осуществляется через **автоматическую систему заказа** с удаленных складов.
- Каждый магазин, как правило, прикреплен к **1-2 складам**.
- В сети всего несколько категорий магазинов, чем выше категория магазина, тем выше ассортимент продукции.
- Каждый продукт имеет свой **статус** в системе: **новинка, регулярный, ожидает вывода, выведен** и т.д.
- Каждый **SKU*** имеет индивидуальный **Целевой Запас(ЦЗ)** на каждый магазин, рассчитанный сток планером.
- **Ценообразование** проходит централизованно, цена в интернете равна цене в магазин (может меняться в зависимости от региона)
- Есть специальные позиции, которые продаются только через интернет **«Online only»** и данные позиции не представлены в розничных магазинах.
- **Акции в сети Эльдорадо** проводятся как централизованно на всю территорию покрытия
- Продажи осуществляют как **продавцы сети**, так и **промоутеры различных брендов** .
- **Стандарты мерчендайзинга сети**.

Задачи и цели в ТТ

- ✓ *Продажи (контроль выполнения плана продаж). Контроль продаж фокусных моделей*
- ✓ *Соблюдение стандартов мерчендайзинга сети и бренда Веко*
- ✓ *Фокус на активности : Матрица задач, Красная Газета, ключевой запуск, др. активности (отслеживание, обратная связь, организация вторичных выкладок и пр).*
- ✓ *Предоставление требуемой отчетности по запросу*
- ✓ *Обратная связь (выход с предложением с целью повышения продаж).*
- ✓ *Сбор информации по активности конкурентов (интересная механика , нестандартное оформление и пр)*
- ✓ *Повышение лояльности к бренду Веко среди администрации магазина. Обязательное поддержание отношений с сотрудниками магазина*
- ✓ *Соблюдение регламента сети*

Sell Out. Увеличение продаж ППО (продажа по образцам)

Механика:

При отсутствии нужного клиенту SKU каждый сотрудник может продать товар с удаленного склада

Действия для решения:

- 1.Проконсультировать покупателя (без визуального контакта с товаром)*
- 2.Выписывается товар с удаленного склада*
- 3.Покупатель получает товар с доставкой в рамках 5 рабочих дней*

Итог :

- 1.Покупатель оплатит товар в магазине*
- 2.Товар покупатель получает при доставке*
- 3.Продажа идет в выполнение плана магазина***

Sell Out. Увеличение продаж

Мерчендайзинг

Задача

Обеспечить в магазинах лучшую представленность продукции (согласно регламенту сети) , лучший мерчендайзинг, промо, вторичные выкладки.

Для чего необходимо уделять внимание мерчендайзингу?

- Это помогает выделить продукцию в магазине*
- Правильная выкладка помогает быстрее сделать выбор покупателю*

Планограмма SIS



Стирки и плиты

Ст.маш. BEKO WSRE 7532 PRWI	Ст.маш. BEKO WSRE 7512 XAAI	Ст.маш. BEKO ELSE 77512 XSWI	Суш.маш. BEKO DH 7312 GAW
Ст.маш. BEKO WRE 7511 XWW	Ст.маш. BEKO ELE 67511 ZSW	Ст.маш. BEKO ELE 67512 ZSW	Суш. маш. DCY 7402 GB5

Холодильники

Мороз.камера BEKO RFNK 290E23W	Хол-к BEKO RCNK 365E20ZX	Хол-к BEKO CNMV 5335EA0 W	Хол-к BEKO RCNK 400E20ZGB
-----------------------------------	-----------------------------	------------------------------	------------------------------

Торец 1

Хол-к BEKO CNKL 7356
E21ZSS

Торец 2

Хол-к BEKO CNKL 7321 E21ZSS	Хол-к BEKO RCNK 400E20ZGR
--------------------------------	------------------------------

Планограмма VI стенда



BIE22400XM	HII 64500 FHT	HIAG 64223 B
	Выдвижной ящик 1: HII64400ATX	Выдвижной ящик 2: HIC 64403 X
DIN26220	BIE25400XM BEKO	BIE21100B

Торцевые стенды



CAP RF

Хол-к BEKO RCNK 400E20ZGB



CAP WM

Ст.маш. BEKO WSRE 7532
PRWI

Ст.маш. BEKO WSRE 7512 XAAI

Sell Out. Увеличение продаж

Фокус на активности

Что требуется сделать:

- Проверить размещение акционных ценников и правильность цены на них.
- Сделать вторичную выкладку товара, участвующего в акции.
- Разместить товар в местах, предназначенных для выкладки акционных позиций !!!**Внимание** при размещении товара на вторичной выкладке, товар в накопителе и на полке должен быть сохранён.

ВАЖНО!!!! Необходимо акцентировать внимание на продажу **НЕ АКЦИОННЫХ ПОЗИЦИЙ.**

Продажи «новинок» - от уровня продаж зависит расширение дистрибуции.

Sell Out. Увеличение продаж OOS (Out Of Stock)

OOS – ситуация при которой в категории товара присутствуют только витринные образцы SKU, либо продукт отсутствует полностью

Механика предоставления информации по OOS:

- Ежедневно заполняется отчет по стокам!
- В случае если товар недоступен для продажи с удаленного склада заполнить отчет «горячая линия»