

Пр

ио

ри

Апрель 2023, МегаФон

те





ФОКУ
СЫ



Фокусы Розницы

GA общие
(МФ +Yota)

500 тыс.шт

Товарная
выручка

2,6 млрд.руб.

tNPS

76 %

1М активные
(МФ +Yota)

403 тыс.шт

Смартфоны

150 тыс.шт

ABK

75%

АБПП
(МФ +Yota)

240 тыс.шт

Кредитование

800 млн.руб

Подтвержде
ние ПД

100%

Абонементы

90 тыс.шт

Аксессуары

320 млн.руб

FMC

831 шт

Финансовые
сервис

195 млн.руб

МегаСилы
(опции)

20% доля

Виртуальная
полка

322 млн.руб

Дополнительный
фокус
Huawei Y70 64Gb



Продуктовые инициативы март - апрель

С 01.04 по 30.04

Запуск акции **3 месяца бесплатно домашний интернет на тарифах #БП**

Скидка 100% на 3 месяца на опцию домашнего интернета на тарифах

#БезПереплат

в регионах ШПД

Запуск акции **Первый месяц бесплатно на тарифах Объединяй!**

Только для Хабаровска скидка 100% в первый месяц на тарифах

С 04.04 Объединяй!

Перезапуск линейки **Теплый Прием**

- Акционная АП для нерезидентов
- Доп. ГБ при своевременной оплате
- Тариф доступен в **30** РО

С 11.04 (ориентировочно)

Yota. Запуск продаж и замены Sim на Esim во всех салонах

С 11.04 ориентировочно

Запуск **Дачной акции**

Дополнительные **100 ГБ** каждый месяц в течение полугода при покупке

4G-роутера или модем в комплекте с

ТП Закачайся! На полную/На полную+

С 04.04 (ориентировочно)

Запуск **«МегаСемьи»**

Можно делиться объемами своего

ТП БезПереплат с близкими людьми

С 26.04

Перезапуск линейки **БезПереплат**

Углубление скидки для абонентов на **6** и **12** месяцев

Весь апрель

Продолжает действовать акция для абонентов

"Ucell" и

"ТТ Мобаил" – Скидка на ТП Теплый прием НП

МегаСемья. Добавление абонентов и устройств к линейке #БезПереплат

На примере МСК

	#БезПереплат Хит МегаТариф	#БезПереплат Максимум	#БезПереплат VIP	#БезПереплат Премиум
Общие	Интернет: 30 ГБ Звонки: 800 минут Сообщения: 300 sms	Интернет: 50 ГБ Звонки: 1200 минут Сообщения: 300 sms	Интернет: 50 ГБ Звонки: 1700 минут Сообщения: 300 sms	Интернет: 60 ГБ Звонки: Безлимит Сообщения: 300 sms
Доп. Устройства <i>Рекомендованное количество</i>	Max 5 Max 2	Max 5 Max 3	Max 5 Max 3	Max 5 Max 5
	—	1 устройство 0₽*	2 устройства 0₽*	3 устройства 0₽*
	Плата за каждое + 200 ₽		Каждое следующее +200 ₽	
Абонентская плата	750 ₽	900 ₽	1200 ₽	2500 ₽

* МФ расходует пакет

Единая стоимость независимо от типа устройства

* Добавление любого доп. устройства



- 1 Абонент подключает #БезПереплат
 - 2 Подключает МегаСемью и добавляет участника(ов)
 - 3 Абонентская плата за всех участников списывается со счета организатора
 - 4 Минуты, ГБ и СМС организатора становятся доступны для участников
-
- 5 Если общие пакеты закончились, организатор использует доп. пакеты, участники ожидают обновления объемов
 - 6 При регулярном превышении пакета, поступает предложение с переходом на ТП выше

Перезапуск публичной линейки ТП Теплый прием

Цель:

- Стать лидеров с сегменте СНГ на рынке РФ

Механика:

- Продажа и подключение ТП осуществляется только в МФР и ФС
- Продажа открыта только в 30 регионах
- Установлена акционная* дифференцированная АП в зависимости от типа резидентства.
- Недоступен переход на ТП

Наполнение и фиши ТП:

- Для новых абонентов из стран СНГ (нерезидентов РФ) тарифы доступны по акционной цене
- Для резидентов РФ полная стоимость тарифа
- Доступны только минуты для звонков по РФ. Для льготных звонков в СНГ (все номера Узбекистана и МегаФон Таджикистан) абоненту необходимо подключить опцию «50 международных минут» за 150 руб.
- Кол-во гигабайт включенных в тариф снижено, НО добавлена возможность получения бонусных гигов (1/ 5 / 10) за своевременную оплату АП по ТП.
- Кешбэк 1% за денежные переводы в Узбекистан и Таджикистан с Юнистрим

ВАЖНО!

С 4 апреля 2023 года опция «Теплый прием» становится недоступной для новых подключений.

Тарифы для гостей из СНГ

ХИТ

Теплый прием S	Теплый прием M	Теплый прием L
Интернет 10 ГБ +1ГБ	25 ГБ +5ГБ	35 ГБ +10ГБ
Звонки на номера РФ 250 минут	450 минут	650 минут
Звонки на международные направления		
Узбекистан 5 Р/мин	Таджикистан прочие номера 15 Р/мин	
МегаФон Таджикистан 5 Р/мин	Туркменистан 20 Р/мин	
Китай 3 Р/мин	Украина 25 Р/мин	
Выгодная опция «50 минут за 150Р» Звонки на все номера Таджикистана МегаФон, Узбекистана ^а		
Бесплатный трафик		
Мессенджеры	Мессенджеры	Мессенджеры
Такси и навигация	Такси и навигация	Такси и навигация
	Музыка	Музыка*
		Социальные сети*
		Видео*
600 Р 500 Р	700 Р 600 Р	800 Р 700 Р

Партнёрство с дочерними компаниями (Ucell Узбекистан, МегаФон Таджикистан)

Цель:

- при переезде между странами клиенты группы компаний (МегаФон, Ucell Узбекистан, МегаФон Таджикистан) оставались в клиентами группы компаний

Механика:

- Абонент (Ucell Узбекистан, МегаФон Таджикистан) приезжает в Россию
- Получает SMS при пересечении границы о возможности подключить роуминговую опцию и промокод на специальный тарифный план
- Обращается в офис МегаФон
- Подключает выгодный тарифный план

Тариф для Ucell и ТТ Мобайл по промокоду

Интернет



Звонки по РФ



Звонки в СНГ



Льготные звонки в СНГ



Мессенджеры



Социальные сети



Тёплый приём НП

Интернет: 25 GB / 55 GB

Звонки по РФ: 500 / 700

Звонки в СНГ: 100 / 1000

Льготные звонки в СНГ:

Мессенджеры:

Социальные сети:

300 ₺

Стоимость

Проникновение МегаСил в линейке #БезПереплат

Цель:

- 20 %

Механика:

- Подключение МС через МЛК – ставка X руб., в план идет
- Подключение МС через ССМП – 0 руб., в план идет



Перечень МегаСил:

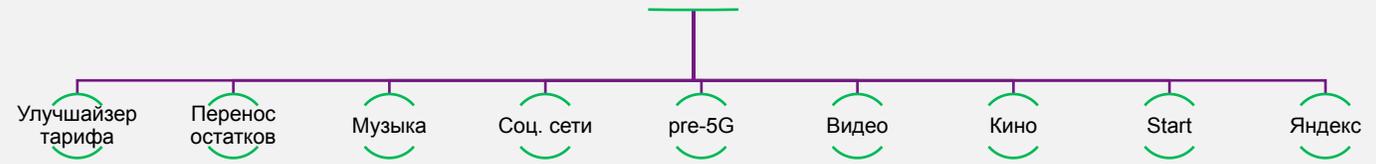
- Я+
- Улучшайзер тарифа
- Перенос остатков
- Соц. сети

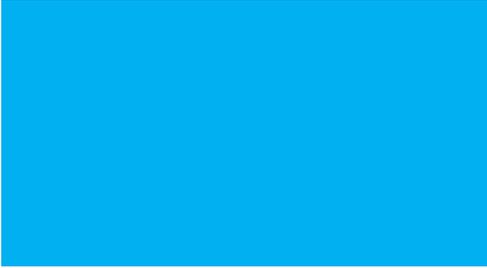
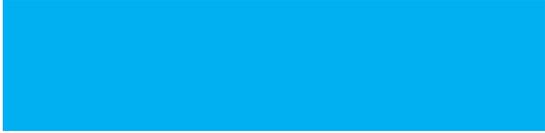
- Видео
- Start
- Музыка
- Pre-5G
- Кино

Методология:

✓ 1 подключение симкарты + 1 МегаСила*

* При подключении любого кол-ва МС абоненту за раз – в зачет идет как подключение ОДНОЙ МегаСилы





Yota 14-20



ОНЛАЙ
Н



1 Единый заказ на «бандл» (Устройство + ТП + sim+страховка)

- Клиент на сайте оформляет заказ на оборудование и подключение. В 1С создается один заказ один с полным содержанием. **Исключаем поиск отдельных заказов на подключения в УРМК.**
- Клиент на сайте оформляет заказ на подключение с предоплатой. Позволяет **работать по простому процессу выдачи предоплаченных заказов в салоне.**
- Клиент на сайте оформляет заказ с выбранной страховкой. Зависимые страховки передаются в заказе ИМ в 1С **вместе с оборудованием в комплекте.**

2 Передача акций и промокодов ИМ в составе заказа в 1С

- Клиент на сайте оформляет заказ с акцией или промокодом. Акции передаются в 1С и выделены в составе заказа. **Сотрудник салона видит примененную акцию в ИМ.**
- Клиент на сайте оформляет заказ с акцией и персональной скидкой RTIM. Акция выделена в составе заказа в 1С. RTIM применен и получен в заказе в 1С. **Повторное применение акций в салоне не требуется.**

Упрощаем процессы выдачи заказов Интернет-магазина.
Сокращаем время на обработку заказов

1 Рассрочка Яндекс.Сплит

- В конце марта запускаем на сайте кредитование от Яндекса для доставки и самовывоза из интернет-магазинов. Можно использовать при оформлении заказов через виртуальную полку наряду со Сбер Покупай.



2 Предоплата на СберМегаМаркете

- По требованию СберМегаМаркета отключаем возможность оплаты при получении заказа. Теперь заказы будут полностью предоплаченные.
- Увеличит рост заказов за счет 100% выкупа. Прекратит махинации продавцов с кэшбэком СММ.





МОТИВАЦИЯ



МОТИВАЦИЯ

АПРЕЛЬ 2023



ДЛЯ СОТРУДНИКОВ САЛОНА:

- для матрицы допИО в НОРМУ ЧАСОВ БУДЕТ УЧИТЫВАТЬСЯ НОРМА, УСТАНОВЛЕННАЯ В С 1 МАРТА 2023 ГОДА КОМПАНИИ
- УЧЕТ Б/У ТОВАРОВ И МОДЕМЫ/РОУТЕРЫ В ФАКТ ПО ТВО
- ИЗМЕНЕНИЕ СТАВОК ОПЕР.БЛОК
- ПРОЕКТ МОТИВАЦИИ для СОВМЕСТИТЕЛЕЙ

КЛАСТЕР	БАЗА ПРЕМИИ МЦ
1	10 000
2	8 000
3	6 000
4	5 000

+ ставки за продажи

- ВВОД СТАВКИ НА МЕГАСИЛЫ



ДЛЯ СОТРУДНИКОВ САЛОНА:

- В ИНДЕКСЕ КАЧЕСТВА ПОНЯТИЕ АТК/АВК МЕНЯЕТСЯ НА СТАНДАРТЫ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ. АВК/АТК/РА – ЭТО ИНСТРУМЕНТ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО МЫ ПРОВОДИМ ПРОВЕРКИ

ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ:

- ОКРУГЛЕНИЕ % ВЫПОЛНЕНИЯ НЕ ПРОИСХОДИТ (УЧИТЫВАЕТСЯ ЧИСЛО ДО СОТЫХ)
- для РТПО БУДУТ УСТАНОВЛЕНЫ БЮДЖЕТНЫЕ ПЛАНЫ
- для ТМ КВАРТАЛЬНОЕ ПРЕМИРОВАНИЕ

ДЛЯ СОТРУДНИКОВ САЛОНА:

- БАЗА ПРЕМИИ YOTA БУДЕТ СЧИТАТЬСЯ ИСХОДЯ ИЗ ПРЕМИИ ЗА ПРОДАЖИ (СТАВКИ)
- ИЗМЕНЕНИЕ ПОРОГОВ КЛАСТЕРОВ САЛОНОВ

ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ:

- для ТМ YOTA МЕНЯЕТСЯ ПОКАЗАТЕЛЬ «ДИСЦИПЛИНА НОШЕНИЯ БЕЙДЖА» НА ПОКАЗАТЕЛЬ «РЕЗУЛЬТАТ ИСПОЛНЕНИЯ СТАНДАРТОВ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ»
- для ТМ YOTA В ИКС ДОБАВЛЯЕТСЯ ПОКАЗАТЕЛЬ NPS

ЗВЕЗДНЫЙ ПУТЬ MEGAWORLD

АПРЕЛЬ '23



АВТОМАТИЗИРОВАННЫ
Й РЕЙТИНГ ДЛЯ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ
YOTA

УВЕЛИЧЕНО
КОЛИЧЕСТВО ГРУПП
YOTA до 4x

КРИ МФ	ВЕС	MIN
АКТИВНЫЕ 1М, ШТ. (МФ+YOTA)	30	90%
АБОНЕМЕНТЫ, ШТ	20	90%
START (ПОДПИСКИ, АБОНЕМЕНТЫ)	15	70%
СМФ ХАОМИ, РУБ	20	70%
ЦИФРОВАЯ ПОЛКА и СТРАХОВАНИЕ (KASPERSKY+ТЕЛЕМЕД + ЛИТРЕСС + ВСК), РУБ.	15	70%

КРИ YOTA	ВЕС	MIN MAX
АКТИВНЫЕ 1М, ШТ. (МФ+YOTA)	70	90%
ТВО, ШТ	30	90-130%

КОНКУРСЫ АПРЕЛЬ'23

ВЕСНА АКСЕССУАРОВ Honor

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ: 14.04.2023 - 14.05.2023
УЧАСТНИКИ: ДОПиО, ТМ, РТПО, РПО
ПРИЗЫ: Акс и ПТ Honor + СМФ х8а/х9а/70
МЕХАНИКА: руководители - выполнение плана руб и шт. по аксессуарам и ПТ Honor ; сотрудники – набрать наибольшее количество баллов по товарам участникам в своем филиале
БЮДЖЕТ: 869 акс/ 39 смф/ 16 ноутбуков
КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВЫХ МЕСТ: доп.инф

СБЕР ЭКО-СИСТЕМА

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ: 01.04.2023 - 30.04.2023
УЧАСТНИКИ: кластера А и Дворцы ДОПиО, ТМ, РТПО/РМПО, РПО
ПРИЗЫ: Колонки Sber Boom / Sboom mini
МЕХАНИКА:
Руководители - выполнение плана по эко-системе;
ДОПиО – набрать наибольшее количество баллов по товарам участникам в своей группе

БЮДЖЕТ: 640 000 руб
КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВЫХ МЕСТ:

- РПО – 2 призовых места
- РТПО/РМПО – 8 призовых мест
- ТМ – 16 призовых мест
- ДОПиО – 54 призовых места

Альфа! ВЕРСИЯ 0.4

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ: 01.04.2023 - 30.04.2023
УЧАСТНИКИ: РПО, РТПО/РМПО, ТМ
ПРИЗЫ: Эл. Подарочные карты
МЕХАНИКА: Выполнение плана по Альфа-картам + от 70% выполнение плана по кредитам.

БЮДЖЕТ: 1 040 000 руб.

КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВЫХ МЕСТ:

- РПО – рейтинг сквозной = 3 призовых места
- РТПО/РМПО – 5 групп = 15 призовых мест
- ТМ – 8 групп = 48 призовых мест



СРОК ПРОВЕДЕНИЯ: 01.04.2023 - 30.04.2023
УЧАСТНИКИ: ДОПиО, ТМ, РТПО/РМПО, РПО
ПРИЗЫ: Единовременная премия
МЕХАНИКА: Выполнение доли по системе СБП от 35% + АКТ 1М от 90%

БЮДЖЕТ:

1 500 000 руб. при выполнении доли по РФ от 35%
749 500 руб. при доле СБП от 29% до 34,99%

КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВЫХ МЕСТ:

- РПО – 3 призовых места
- РТПО/РМПО – 15 призовых мест
- ТМ – 40 призовых мест
- ДОПиО – 154 призовых места

FMC v4

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ: 01.04.2023 - 30.04.2023
УЧАСТНИКИ: РПО, РТПО/РМПО, ТМ с ОПиО по АП
ПРИЗЫ: Эл. Подарочные карты
МЕХАНИКА:

- Выполнение плана по подключению FMC
- Включенность ОПиО, по АП свыше 70%

БЮДЖЕТ: 385 000 руб.
КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВЫХ МЕСТ:

- РПО – 5 призовых мест
- РТПО/РМПО – 9 призовых мест
- ТМ – 12 призовых мест

КОНКУРСЫ АПРЕЛЬ'23

Спринт смартфонов HONOR

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ: 01.04.2023 - 16.04.2023

УЧАСТНИКИ: ТМ, РТПО, РПО

ПРИЗЫ: СмФ Honor x6 / x7 /x8a / 70

МЕХАНИКА: Максимально перевыполнить МЦ

ПОКАЗАТЕЛЬ	ВЕС	МИН
HONOR, ШТ	60%	100%
1М, (МФ+YOTA)	40%	100%

БЮДЖЕТ: 1 700 000 руб. (промокодами)

КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВЫХ МЕСТ:

- РПО – 7 призовых мест
- РТПО/РМПО – 30 призовых мест
- ТМ – 63 призовых места



Прокачай Skill с Huawei

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ: 01.04.2023 - 30.04.2023

УЧАСТНИКИ: Сотрудники ОПиО г. Москвы

ПРИЗЫ: Корпоративное мероприятие (3 сессии) для ТОП 100 сотрудников.

МЕХАНИКА: Набрать максимальную сумму в рублях за продажу СмФ Y70, Y90 + Nova 10

КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВЫХ МЕСТ: 100 сотрудников

ADAPTER. Продолжение

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ: 01.04.2023 - 30.04.2023

УЧАСТНИКИ: ТМ, КООРДИНАТОРЫ, РТПО/РМПО, РПО

ПРИЗЫ: Промокоды Яндекс Маркет

МЕХАНИКА: Выполнение плана продаж по настройкам через Addapter (iOS x3 + целевые установки Я.Маркет x10) и выполнение плана по Абонементам в шт. от 90%

БЮДЖЕТ: 3 000 000 руб

КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВЫХ МЕСТ:

- РПО – рейтинг сквозной= 7 призовых мест
- РТПО/РМПО – 4 группы = 12 призовых мест
- ТМ – Внутри филиала = 89 призовых мест
- Координаторы – 5 призовых мест





РЕЙТИНГ 2023

Рейтинг эффективности руководителей

Экономический рейтинг

Бюджет

Экономический блок/Вес	70%	РПО	
Направление	Вес	min	max
GA общие МФ+Yota МФР, шт	25%		
Абонементы, шт	25%		
NAG Yota Retail, шт	10%		120%
Товарная выручка(смф,порт), руб	20%		
Финансовые сервисы +АКС, руб	20%		150%

Бюджет

Экономический блок/Вес	70%	РТПО	
Направление	Вес	min	max
GA общие МФ+Yota МФ+Yota Retail, шт	30%		
Абонементы, шт	25%		20%
Товарная выручка (смф,порт), руб	20%		
Финансовые услуги, руб.	15%		
Аксессуары, руб.	10%		

*в факт попадают Яндекс+, Старт, Улучшайзер, Перенос остатков

Экономический блок/Вес	70%	ТМ	
Направление	Вес	min	max
Активность 1М МФ+Yota, шт.	40%		
Абонементы МФ, шт.	15%		150%
Кредитный оборот общий, руб	20%		150%
Финансовые услуги, руб.	15%		
Аксессуары, руб.	10%		

*семплинг не более 15% при привышении факт семплинг не учитывается

Административный рейтинг

Административный блок/Вес	20%	РПО
Направление	Вес	Target
Сокращение ущерба	20%	95%
Простой ОПиО	20%	98%
Корректность ценников и выставление товара	20%	95%
Обученность	15%	95%
Переработки	15%	75%
Перемещение товара	10%	95%

Административный блок/Вес	20%	РТПО
Направление	Вес	Target
Сокращение ущерба	20%	95%
Простой ОПиО	20%	98%
Корректность ценников и выставление товара	20%	95%
Обученность	15%	95%
Переработки	15%	75%
Перемещение товара	10%	95%

Административный блок/Вес	20%	ТМ
Направление	Вес	Target
Корректность ценников и выставление товара	20%	95%
Обученность	20%	95%
Простой ОПиО	10%	98%
Переработки	20%	90%
Перемещение товара	10%	95%
Исполняемость резервов (ИМ)	10%	65%
Электронная ИК ББС	10%	80%



Рейтинг эффективности сотрудников

Рейтинг ДОПиО

Экономический блок/Вес	70%	ДОПиО	
Направление	Вес	min	max
Активность 1М МФ+Yota, шт.	40%		
Абонементы МФ, шт.	15%		150%
Товарная выручка (смф,порт), руб	15%		150%
Финансовые сервисы +АКС, руб	15%		150%
Кредиты+карты Альфа, шт	15%		150%

Рейтинг сотрудников

Экономический блок/Вес	100%	МПП	
Направление	Вес	min	max
Активность 1М МФ+Yota, шт.	40%		150%
Абонементы МФ, шт.	20%		150%
Смартфоны, шт	20%		150%
Страховки, руб.	10%		150%
Настройки+ЦП, руб	10%		150%

Рейтинг сотрудников



50 %
победителей

группа/место	1	2	3	4	5	6	от 7 места
1	1000	500	1000	1000	7000	5000	4000
2	16000	3000	9000	7000	6000	4000	3000
3	12000	1000	8000	5000	4000	3000	3000
4	9000	8000	7000	5000	4000	2500	2000

2

показателя

Вес % Min % Max

1М Yota+МФ

80

90

150

Товарная
выручка

20

0

150

Административный блок

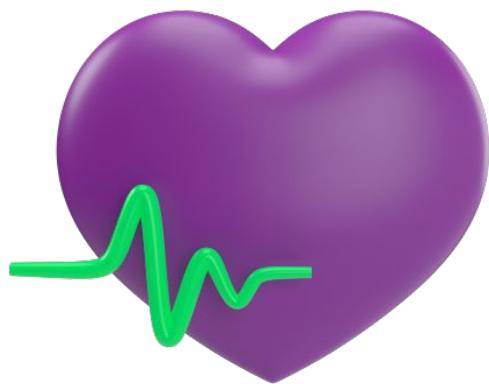
Административный блок/Вес	20%	ДОПиО	
Направление	Вес	min	target
Переработки	40%		95%
Обученность	30%		100%
Простой ОПиО	30%		100%

Индекс качества вес 10%



Рейтинг по
ОПиО МФ
без изменений

ИЗМЕНЕННЫЙ



ИНДЕКС КАЧЕСТВА

ЧТО ВАЖНО СДЕЛАТЬ В АПРЕЛЕ

Цель: Стандарты ОПиО (АВК/ТК/РА) – **75%**, NPS – **77%** по РФ (по макрорегионам выйти на STR)

Продажа ТП (влияние на АБПП, NPS и АВК):

- ✓ Для клиентов в возрасте от 14 до 20 лет первым предложением идет YOTA-конструктор
- ✓ В части презентации тарифного плана сотрудник обязательно должен озвучить, что полную информацию о ТП клиент может узнать в МЛК
- ✓ Необходимо уточнять у клиента тип оборудования, если поддерживает eSIM, сразу предлагать данный формат

Продажа оборудования (влияние на товарную выручку, NPS и АВК):

- ✓ **Исключение недопустимых событий** (цифровые продукты и sim-карты)

Обслуживание клиентов (влияние на NPS и АВК):

- ✓ При обращении клиента, необходимо актуализировать данные клиента при любой процедуре обслуживания при наличии заметки «Внимание некорректные данные клиента» в ССМП и/или МЛК. **ВАЖНО: клиент должен уйти из салона с актуальными данными.**
- ✓ При процедуре замена SIM необходимо уточнять у клиента тип оборудования, если поддерживает eSIM, сразу предлагать данный формат
- ✓ При обращении клиента, рекомендуй воспользоваться МЛК/веб ЛК

ББС (отправка электронных чеков и документов)

- ✓ В обязательном порядке необходимо предлагать клиентам электронный чек/документы (внесены изменения в инструкцию с влиянием на оценку ИП № 9851 22.02.2023)



PRO.Продажи,
ФФО и Анкета
ревизоров

ПРО.ПРОДАЖИ.

1. Изменен визуал инструмента:
 - ✓ Создан единый скрипт для сотрудников МФ/Yota
 - ✓ Скорректирован стандарт стажера и памятка по работе с очередью
 - ✓ Добавлен блок «работа над ошибками», где отразили самые частые ошибки при работе по стандартам продаж и обслуживанию
2. В скриптах внесены изменения:
 - ✓ Сценарий продажа sim/MNP - клиентам в возрасте от 14 до 20 лет сразу предлагаем ТП Yota - конструктор
 - ✓ Сценарий продажа sim/MNP - изменен список преимуществ линейки БезПереплат (сотрудник должен озвучить одно любое преимущество)
 - **№1 по скорости и покрытию**
 - **МегаСилы**
 - Яндекс Плюс с кешбеком 50%
 - Start со скидкой 50%
 - Улучшайзер
 - Перенос остатков
 - **Абонементы на 3,6 и 12 месяцев**
 - ✓ Сценарий продажа sim/MNP - при продаже ТП Yota с опцией "Оптимальная скорость", сотрудник обязательно должен рассказать, что в тариф включена опция «Оптимальная скорость», которая позволяет получить скидку на тариф за ограничение максимальной скорости до 5 Мбит/сек., это будет влиять на оценку
 - ✓ Необходимо уточнять у клиента поддерживает ли оборудование eSIM при продаже и замене SIM (с влиянием на оценку)
 - ✓ Приоритетное предложение – только дополнительная SIM/eSIM-КАРТА МФ/YOTA или ТП ОБЪЕДИНЯЙ/БезПереплат + Домашний интернет (для выделенной АП)
 - ✓ Дополнительное предложение – любой товар, услуги, операторский продукт, но предложение не должно дублировать продукт из ПП

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ФОТООТЧЕТ:

1. В Пункте «Наружные рекламные конструкции» добавлен критерии:
 - Актуальность - отсутствие РК содержащих информацию, дезинформирующую клиентов.
2. В Пункте «Рекламное оборудование/материалы» добавлен критерии:
 - Актуальность - отсутствие РК содержащих информацию, дезинформирующую клиентов.
3. В Пункте «Правила размещения товара в ТЗ. Чистота товара»:
 - Смартфоны Xiaomi размещены в витринах в соответствии с планограммой, по цене от большей к меньше.
4. Возобновлен Пункт «Пожарная безопасность в ОПиО».
5. Обновлено вкладка POSm_ФФО.

АНКЕТА РЕВИЗОРОВ:

1. Пункт «Актуальность ценников» добавлены модели на наличие актуальных ценников:
 - Смартфон Itel A25
 - Смартфон Itel Vision 3 Plus
 - Смартфон Tecno POP 5
 - Huawei Y70 64 Gb
 - Redmi 10A (Hero model)
 - Redmi Note 10 Pro 256
 - Redmi 10C 4+64Gb
2. Добавлен Пункт «Контроль за сохранностью ТМЦ»:
 - Сумма недостачи по инвентаризации менее планового показателя для сектора
 - Расхождения выявлены менее чем по 40 артикулам

**ПРОДАЖА
SIM/eSIM/MNP**

ОБСЛУЖИВАНИЕ*

**ПРИЕМ ПЛАТЕЖА/ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА/ ПРОДАЖА
СМАРТФОНА/ТЕЛЕФОНА, АКСЕССУАРА/ДЕНЕЖНЫЕ
ПЕРЕВОДЫ/ПЛАНШЕТЫ/ЗАКАЗЫ ИМ,
СБЕРМЕГАМАРКЕТ**

**БЕЗ ПРЯМОГО
ЗАПРОСА**

Поприветствуй Клиента, выполни основной запрос, если у клиента нет прямого запроса (клиент не озвучивает цель своего визита), переходи к сценарию без прямого запроса

Обязательные
действия
сотрудника

КАЖДОМУ КЛИЕНТУ РАССКАЖИ ПРО 1
ПРЕИМУЩЕСТВО² МФ/УОТА
КАЖДОМУ КЛИЕНТУ РАССКАЖИ, ЧТО
ПОДРОБНОСТИ О ТП МОЖНО
УЗНАТЬ В ЛК/МЛК
ЕСЛИ ОБОРУДОВАНИЕ КЛИЕНТА
ПОДДЕРЖИВАЕТ eSIM,
ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРЕДЛОЖИ СРАЗУ
ОФОРМИТЬ eSIM (ДЛЯ КЛИЕНТОВ
МФ).

ВЫПОЛНИ ЗАПРОС В ПРИЛОЖЕНИИ МФ/УОТА (МЛК)¹.
ВСЕ ДЕЙСТВИЯ В МЛК ДЕЛАЙ СОВМЕСТНО С
КЛИЕНТОМ – ПОКАЖИ И РАССКАЖИ, КАК
ПОЛЬЗОВАТЬСЯ.
ПРИ ОБРАЩЕНИИ КЛИЕНТОВ С ЦЕЛЬЮ
РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА/УХОДА К ДРУГОМУ
ОПЕРАТОРУ, ОБЯЗАТЕЛЬНО СОХРАНИ КЛИЕНТА
МФ/УОТА.
ПРИ ЗАМЕНЕ SIM, ЕСЛИ ОБОРУДОВАНИЕ КЛИЕНТА
ПОДДЕРЖИВАЕТ eSIM, ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРЕДЛОЖИ
СРАЗУ ОФОРМИТЬ eSIM ДЛЯ КЛИЕНТОВ МФ.

ЕСЛИ В ОП/О НЕТ В НАЛИЧИИ
ОБОРУДОВАНИЯ/АКСЕССУАРА –
ПРЕДЛОЖИ ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ В
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ

ЛЮБАЯ ДЕЙСТВУЮЩАЯ
АКЦИЯ

ПП

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ SIM/eSIM-КАРТА МФ/УОТА или ТП ОБЪЕДИНЯЙ/БезПереplat + Домашний интернет³

Сделай Клиенту предложение и обязательно озвучь выгоду или преимущество продукта, который предлагаешь.
Обязательно задай резюмирующий вопрос, подталкивающий клиента к покупке

ДП

Любой товар, услуги, операторский продукт⁴

**ВАЖНО: 1. Предложи клиенту оплату через СРБ⁵
2. Отправь клиенту электронный чек и/или оформи электронный документ⁶**

1. Если у клиента не установлено Приложение МФ/УОТА – предложи установить здесь и сейчас и выполни процедуру в Приложении, если Клиент отказался от установки приложения здесь и сейчас или от выполнения процедуры в Приложении (когда оно уже установлено) – переходи к выполнению в ССМП/MS CRM, **исключение для клиентов МФ:** изменение ТП, подключение/отключение опций на звонки/роуминг/интернет (кроме входящих в мотивацию), подключение/отключение услуг/опций: кто звонил, замени гудок, ожидание/удержание вызова, смс-чек, добровольная блокировка
 2. При подключении нового абонента, если предлагаешь преимущество ТП БезПереplat абонемент, то **обязательно расскажи: сумму скидки за месяц или сумму скидки за весь период действия абонента.**
 3. Для салонов из АП «Объединяй» предложение ТП Объединяй или ТП линейки БезПереplat + опция Домашний интернет является обязательным ПП для всех сценариев.
 4. Предложение ДП не должно дублировать продукт из ПП.
 5. Если клиент отказывается предложи оплату любым удобным способом, включая Яндекс сплит.
 6. Если в салоне установлено соответствующее оборудование.
- * При процедуре расторжение договора допустимо не предлагать ПП



ЦИФРОВЫЕ ПРОДУКТЫ И СТРАХОВАНИЕ

Цели

100%

Выполнение РП

Апрель.

Прогноз Март – **92%**

60 млн руб.

Цель **Kaspersky**

30 млн руб.

Цель по **START**

4 млн руб.

Цель по **Телемед**

2 млн руб.

Цель по **Литрес**

7% att. rate
в GSM

Базовая цель и
минимальный показатель
на Апрель

25%

Проникновение услуги
наклейки пленки в
(ArmorJack/Unisafe) в
Смартфоны.

Прогноз Марта – **23%**

80 000

Базовая цель установок
приложений через Addappter.

NEW:

- 1 установка на Android засчитывается как 1 в факт
- 1 установка на iOS засчитывается как 3 в факт
- ЦД (покупка) в Я.Маркете засчитывается как 10 установок в факт

4000 шт.

ЦД (регистрация нового
клиента по Сбер ID) в оффере
«СберЗвук»

50%

Вовлеченность сотрудников
ОПиО в проект AppSell

ЦЕЛЬ

100% выполнение РП

ИНСТРУМЕНТЫ

2% att. rate в ТВО

в марте – 1,3%

7% att.rate в кредиты

в марте – 5%

4% att.rate в Яндекс.Сплит

в марте – 2%

NEWS

Визуализация акции

Акция «АнтиКлещ»

- при покупке 2-х полисов – скидка 10% на второй
- при покупке 3-х полисов – скидка 20% на третий
- при покупке 4-х полисов – скидка 30% на четвертый
- при покупке 5-ти полисов – скидка 40% на пятый



Видеоролик для ТВ
плазм и планшетов

Листовка
в
лифлетницу

Звездный путь

ВСК (Страхование жизни и здоровья): Защита от Несчастливого случая, Медицинский полис «Для своих», Защита от укуса клеща, Защита от заболеваний, Защита от неблагоприятных последствий вакцинации.

Цель – **10 млн руб.** (апрель + май)



АКСЕССУАРЫ И
ПОРТАТИВНАЯ
ТЕХНИКА

ФОКУСНЫЕ ПРОДУКТЫ НА АПРЕЛЬ 2023:

1. Экосистема СБЕР с **01.04.2023** по **30.04.2023**.

Участвуют все товары под брендом СБЕР.



2. Распродажа Аксессуаров за **9** и **99** рублей.

3. Батл HONOR с **14.04.2023** по **14.05.2023**.

Участвуют аксессуары и ПТ Honor.



4. Акция «**100 ГБ в подарок при покупке тарифного плана «Закачайся! На полную» или «Закачайся! На полную+»** в комплекте с модемом или роутером» с **06.04.2023** по **30.06.2023**.

Участвуют кастомизированные роутеры и модемы МегаФон.

5. Часы приносящие оборот для компании – Apple, Samsung , Huawei.

6. Продажи с виртуальной полки, в случае отсутствия товара в салоне.





МАРКЕТИНГОВЫЕ
АКЦИИ,
АКТИВНОСТИ

«Выгодно вдвойне. Суперцена и связь в подарок на смартфоны Xiaomi»

Описание акции:

Период с **03.04.2023** по **30.04.2023**.

Скидка до **3 500 руб.** и **600 руб.** на связь в подарок (ФА), при покупке акционных смартфонов **Xiaomi**. ФА - скидка 200 руб. на 3 месяцев.

Акция предоставляется только для абонентов МегаФона на тарифных планах линейки «Без переплат» и «Включайся!» (кроме «Включайся! Открывай!»).

Планы по акции в

Название	Продажи, кол-во, шт.	ФА 600 кол-во, шт.
Redmi 10A (Hero model)	2 700	2 430
Redmi 10 2022 4+64	900	810
Redmi Note 10 Pro 256	3 600	3 240
Xiaomi 12 Lite 128Gb	270	243
Redmi Note 11S 64Gb	360	324
Redmi 12C 64Gb	2 950	2 655
Redmi 12C 128Gb	3 320	2 988
Redmi 10C 3+64Gb	1 260	1 134
Redmi 10C 4+64Gb	1 080	972
	16 440	14 796

Оформление по акции

Плакат



Плакат за монитор



Подставка



Xiaomi Redmi 10A 2/32GB и Xiaomi Redmi 10A 2/32GB Xiaomi Redmi 10A 2/32GB и Xiaomi Redmi 10A 2/32GB

Huawei Y70 64Gb за 6990 руб. и подарки при доп. покупке

Описание акции:

В период с **06.04.2023** по **30.04.2023** при условии покупки Абонемента на **3/6/12** мес. или цифровых или фин. услуг клиент получает смартфон **Huawei Y70 64Gb** за **6 990** руб. и подарки: одно стекло и одну крышку из списка.

Планы по акции в

Смартфон	Продажи, шт.
Huawei Y70 64 Gb	10 000

Оформление по

Пример оформления:



Huawei nova Y70 64 и Huawei nova Y70 64

Смартфон Тесно POP 5 за 3 990 руб. при условии предоплаты услуг связи

Описание акции:

С **01.04.2023** по **30.04.2023** новый абонент может приобрести смартфона Тесно POP 5 за **3 990** руб., при покупке абонемента на **3** месяца (на абонемент действует скидка 15%).

Действующий абонент может приобрести смартфона Тесно POP 5 за **3 990** руб., при подключении опции «2 000 акционных рублей» (ФА-скидка 400 руб. на 5 месяцев). Акция предоставляется только для абонентов МегаФона на тарифных планах линейки «Без переплат» и «Включайся!» (кроме «Включайся! Открывай»).

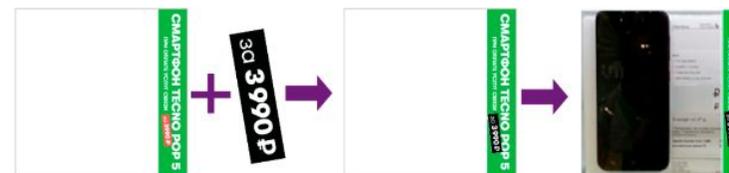
Планы по акции в

Смартфон	Продажи, шт.
Тесно POP5	2 000

Оформление по

акции

Листовка Смартфон Тесно POP 5



Смартфон ITEL A25 за 1590 руб. при предоплате услуг связи

Описание акции:

С **01.04.2023** по **30.04.2023** новый абонент может приобрести смартфона ITEL A25 за **1 590** руб., при покупке абонемента на **3** месяца (на абонемент действует скидка 15%).

Действующий абонент может приобрести смартфона ITEL A25 за **1 590** руб., при подключении опции «2 000 акционных рублей» (ФА-скидка 400 руб. на 5 месяцев). Акция предоставляется только для абонентов МегаФона на тарифных планах линейки «Без переплат» и «Включайся!» (кроме «Включайся! Открывай»).

Планы по акции в

Смартфон	Продажи, шт.
ITEL A25	2 500

Смартфон ITEL Vision 3 Plus за 2990 руб. при предоплате услуг связи

Описание акции

С **01.04.2023** по **30.04.2023** новый абонент может приобрести смартфона ITEL Vision 3 Plus за **2 990** руб., при покупке абонемента на **3** месяца (на абонемент действует скидка 15%).

Действующий абонент может приобрести смартфона ITEL Vision 3 Plus за **2 990** руб., при подключении опции «2 000 акционных рублей» (ФА-скидка 400 руб. на 5 месяцев). Акция предоставляется только для абонентов МегаФона на тарифных планах линейки «Без переплат» и «Включайся!» (кроме «Включайся! Открывай»).

Планы по акции в

Смартфон	Продажи, шт.
ITEL Vision 3 Plus	3 800



ОБУЧЕНИЕ

Обучение

Формат	Тема обучения	Описание	Цель	Апрель																													
				01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
				сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
Тестирование	По приоритетам изменениям	(МФ)	90%																														
Тестирование	Тестирование по приоритетам	(УР)																															
Курс	Личный кабинет	(УР МФ) запуск 23.03.2023	90%																														
Курс	Преимущества Yota	(УР МФ)	90%																														
Курс	Продвижение сервисов Золотая корона	(УР МФ) с 31.03	90%																														
Мини-курс	Работа над ошибками в досье	(УР МФ) 31.03	90%																														
Курс	Клиентоориентированность (ждем дату от заказчика) (УР МФ)	(УР МФ)	90%																														
Курс	Новый кредитный брокер (Сроки уточняются) (УР МФ)	(УР МФ)	90%																														
Курс	Теплый прием	Старт 31.03	90%																														
Курс	Безпереплат линейка 3.0 (УР МФ)	(УР МФ)	90%																														
Вебинар	Huawei																																
Вебинар	Samsung																																
Вебинар	Касперский																																
Вебинар	Мегафон/Yota	Позиционирование/продуктовые преимущества																															
Вебинар	Xiaomi	длительность 40-60 минут, призы																															
Тренинг	Xiaomi	Добавить города проведения и даты обучения																															
Программа	Практикум продаж для МПП		70%																														
Программа ИПР	1 Конкурентный анализ 2 Работа с возражениями	ИПР МПП 2023																															
Программа ИПР	Претензионные клиенты	ИПР МПП 2023																															
Программа ИПР	1 Сила Анализа 2 Бизнес-презентация + Защита у ТМ	ИПР ДОПИО 2023																															
Программа ИПР	1 Практикум Анализ территории продаж 2 Бизнес-презентация + Защита у РТПО	ИПР ТМ 2023																															
Программа ИПР	1 Практикум Анализ территории продаж 2 Бизнес-презентация + Защита у РПО	ИПР РТПО 2023																															

С 01.04.2023

- Запуск курса обновленного курса Yota в рамках объединения должностей, по завершению интеграция курса в БО.

С 01.05.2023 стажеры учатся по обновленной программе БО:

- Совмещены курсы Yota и МегаФон в единое базовое обучение

Административные задачи + зоны ответственности.

1. Перемещения собираем в течении двух дней, с момента выхода информации.

Ответственный ОПИО –

2. Дистанционные курсы. Опросы.

Ответственный ОПИО –

3. Мониторинг.

Ответственный ОПИО –

4. Все запросы ТМ, своды.

Ответственный ОПИО –

5. Графики.

Ответственный ОПИО –

6. Пересчеты ведем строго по новому формату.

7. Нарушений ни на одном ОПИО быть не должно.



Административные задачи + зоны ответственности.

8. Недостачи. На каждом ОПИО не выше 1000 рублей.

9. При любом расхождении сразу же информируем ТМ + СБ.

10. Чек лист заполняем до конца дня 2.03. Присылаем на...

10. Папку АВК ведем. Все замеры, ваших сотрудников, сканируем и оставляем в папке на рабочем столе.

Минимум 3 замера в неделю.

11. Генеральные проводим до 5.03 и во второй половине марта. На усмотрение ДОПИО.

12. Собrania проводим до конца дня 3.03. Все протоколы жду на почту. Общее фото с собрания жду в личное сообщение Телеграмм.

?

!

