

КЕМЕРОВО

МАГАЗИН

561

Октябрь

2020

М.ВидеоЭльдорадо

Сибирь 5

Барнаул

Бийск

Кемерово

Новокузнецк



Продажи

ASM	Вып. плана, %	Вып. плана по Аксессуарам, %	Вып. плана Сертификаты+Услуги, %	Вып. плана Аксессуары+Сертификаты+Услуги, %	Доля Аксессуаров в обороте, %	Доля Услуги+Сертификаты в обороте, %	Доля товара 3 и 5 Звезд в обороте Основного товара секции, %	Ср цена, руб	Штук в чеке без пакетов	Коз ффициент привлечения без пакетов, %	Доля чеков с Аксессуарами в одном чеке, %
MV_Сибирь 1	99.15%	96.18%	94.97%	95.92%	9.98%	2.71%	26.17%	7,061	1.55	18.45%	25.95%
MV_Сибирь 2	98.47%	100.07%	96.96%	99.43%	11.49%	2.90%	24.56%	6,647	1.53	21.95%	25.96%
MV_Сибирь 3	103.22%	100.13%	105.37%	101.30%	10.17%	3.08%	27.90%	6,963	1.70	22.11%	31.65%
MV_Сибирь 4	100.83%	103.39%	94.69%	101.49%	10.25%	2.69%	26.92%	7,157	1.54	21.79%	23.20%
M-н №188, Барнаул	96.87%	94.63%	88.83%	93.22%	9.90%	2.99%	28.81%	7,840	1.58	19.00%	31.29%
M-н №212, Кемерово	86.83%	89.17%	67.70%	84.13%	10.88%	2.54%	27.04%	7,068	1.50	21.38%	27.78%
M-н №223, Новокузнецк	87.88%	78.46%	58.52%	73.89%	8.82%	1.95%	21.05%	7,177	1.43	21.33%	23.13%
M-н №227, Кемерово	85.18%	90.94%	71.49%	86.30%	10.33%	2.54%	28.66%	7,179	1.54	24.01%	25.69%
M-н №249, Барнаул	91.81%	91.48%	85.56%	90.02%	10.22%	3.14%	31.87%	6,197	1.50	18.68%	30.10%
M-н №402, Новокузнецк	88.88%	80.64%	78.70%	80.23%	10.74%	2.82%	25.27%	6,190	1.49	12.33%	25.82%
M-н №423, Барнаул	93.07%	83.97%	101.65%	87.93%	10.00%	3.50%	22.15%	7,723	1.53	28.68%	26.82%
M-н №446, Бийск	93.52%	95.21%	91.98%	94.45%	10.16%	3.02%	15.34%	6,196	1.43	14.01%	27.00%
M-н №459, Новокузнецк	90.70%	89.40%	76.42%	86.38%	10.05%	2.61%	28.13%	7,061	1.47	16.42%	29.48%
M-н №561, Кемерово	80.90%	81.87%	75.23%	80.34%	10.74%	2.94%	27.95%	5,969	1.43	12.40%	26.05%
M-н №663, Барнаул	112.38%	104.01%	133.38%	110.20%	10.52%	3.60%	27.45%	6,700	1.47	13.73%	25.13%
M-н №664, Кемерово	81.84%	76.34%	80.37%	77.15%	11.11%	2.97%	23.43%	5,456	1.47	15.54%	26.30%
MV_Сибирь 5	90.56%	90.10%	82.61%	88.37%	9.86%	2.77%	26.15%	6,972	1.52	18.13%	26.67%
MV_Дальний Восток 1	105.09%	108.82%	107.35%	108.51%	11.40%	3.07%	28.45%	5,765	1.69	12.80%	32.18%
MV_Дальний Восток 2	82.91%	88.00%	87.54%	87.92%	13.80%	3.02%	26.37%	5,432	1.66	19.52%	30.36%
Total	97.52%	97.82%	95.69%	97.37%	10.78%	2.88%	26.63%	6,652	1.59	19.23%	27.59%

Личные продажи

Рейтинг сотрудников за месяц: 01.10.20 - 31.10.20

Сотрудник	Мотивационный оборот, руб.	Аксессуары, руб.	Сервисы (без Климата), руб.	Количество чеков без пакетов	Штук в чеке без пакетов	Доля Аксессуаров, %	Доля Аксессуаров +Сертификаты+Услуги, %
00127073 Пшеничниук Ольга Викторовна	3,351,843	189,858	132,194	158	2.26	5.7%	3.94%
00120951 Воронцов Артем Васильевич	2,616,105	147,152	132,395	107	2.30	5.6%	5.06%
00026373 Каргапольцева Вита Николаевна	2,469,299	189,031	120,522	142	2.09	7.7%	4.88%
00120724 Стенин Кирилл Васильевич	1,998,295	149,939	130,680	97	2.08	7.5%	6.54%
00110656 Григорьев Андрей Сергеевич	1,404,747	139,117	46,233	67	1.81	9.9%	3.29%
00066544 Горбунов Алексей Валерьевич	1,365,132	94,616	67,509	79	2.03	6.9%	4.95%
00120319 Попова Алёна Станиславовна	1,360,344	128,751	44,124	100	1.73	9.5%	3.24%
00110654 Дятлов Иван Николаевич	937,522	135,048	72,996	105	1.74	14.4%	7.79%
00110089 Гулевич Сергей Юрьевич	805,417	41,853	32,536	52	1.73	5.2%	4.04%
00031981 Старков Александр Геннадьевич	772,635	57,471	26,976	47	2.43	7.4%	3.49%
00120039 Баштанник Кристина Владимировна	531,883	128,935	24,420	93	1.65	24.2%	4.59%

	Кол-во чеков с основными товарами	Аттачмент без доп. товаров	Аттачмент комплектов	Проникновение аксессуаров	Проникновение услуг	Проникновение услуг ТП
00016276 Калмыков Константин Николаевич	1	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
00026373 Каргапольцева Вита Николаевна	46	47.83%	10.87%	65.31%	32.65%	53.06%
00031981 Старков Александр Геннадьевич	0					
00066544 Горбунов Алексей Валерьевич	34	32.35%	20.59%	61.76%	58.82%	29.41%
00110089 Гулевич Сергей Юрьевич	9	11.11%	11.11%	90.00%	50.00%	10.00%
00110654 Дятлов Иван Николаевич	21	52.38%	14.29%	85.71%	71.43%	47.62%
00110656 Григорьев Андрей Сергеевич	15	20.00%	20.00%	93.33%	60.00%	0.00%
00120039 Башанник Кристина Владимировна	21	76.19%	0.00%	56.52%	21.74%	65.22%
00120319 Попова Алёна Станиславовна	40	55.00%	2.50%	64.29%	28.57%	21.43%
00120724 Стенин Кирилл Васильевич	36	36.11%	13.89%	75.00%	75.00%	8.33%
00120951 Воронцов Артем Васильевич	52	26.92%	23.08%	69.81%	66.04%	26.42%
00127073 Пшеничнюк Ольга Викторовна	12	16.67%	25.00%	133.33%	66.67%	0.00%
Самообслуживание	31	100.00%	0.00%	722.58%		67.74%
Pick Up	126	66.67%	4.76%	118.05%	11.28%	14.29%
Итого по магазину 561:	444	52.03%	10.36%	130.00%	36.30%	27.83%

М.

М

O

B

I

L

E

Магазин	2020.10					
	Кол-во чеков с основными товарами	Аттачмент без доп. товаров	Аттачмент комплектов	Проникновение аксессуаров	Проникновение услуг	Проникновение услуг ТП
Итого по магазину 198:	1109	45.09%	21.82%	134.49%	46.60%	35.02%
Итого по магазину 212:	587	47.02%	16.87%	143.44%	46.56%	19.84%
Итого по магазину 223:	329	62.31%	9.42%	131.58%	27.19%	30.41%
Итого по магазину 227:	368	50.82%	11.41%	171.28%	50.39%	23.76%
Итого по магазину 249:	419	42.24%	18.38%	170.51%	42.40%	25.81%
Итого по магазину 402:	340	52.35%	16.47%	162.32%	54.67%	37.96%
Итого по магазину 423:	314	49.68%	16.24%	147.71%	51.99%	26.91%
Итого по магазину 446:	249	51.00%	18.07%	171.54%	41.20%	21.72%
Итого по магазину 459:	834	51.08%	12.47%	110.76%	36.69%	24.54%
Итого по магазину 561:	444	52.03%	10.36%	130.00%	36.30%	27.83%
Итого по магазину 663:	357	48.18%	12.32%	141.78%	54.18%	24.80%
Итого по магазину 664:	294	40.14%	21.77%	145.93%	58.31%	45.60%
0029 MV_Сибирь 5 Итого	5713	49.24%	15.77%	140.81%	45.82%	28.32%

М.

М

O

B

I

L

E

RTD Магазин 561

Сотрудник	10/2020			
	Кол-во авторизаций	Кол-во регистраций	Кол-во отправленных 1R-корзин	Доля оплаченных чеков из RTD
Баштанник Кристина Владимировна	261	14	7	89.66%
Воронцов Артем Васильевич	301	15	7	91.35%
Горбунов Алексей Валерьевич	197	15	15	94.29%
Григорьев Андрей Сергеевич	354	19	16	96.77%
Гулевич Сергей Юрьевич	202	8	1	94.12%
Дятлов Иван Николаевич	445	9	8	86.17%
Каргапольцева Вита Николаевна	364	31	19	93.48%
Попова Алёна Станиславовна	321	25	15	94.74%
Пшеничнюк Ольга Викторовна	571	24	72	94.90%
Старков Александр Геннадьевич	241	20	12	93.33%
Стенин Кирилл Васильевич	456	12	3	69.57%
S561	3934	199	178	88.54%

RTD Сибирь 5

Накопительно по месяц			
ASM/Магазин	Кол-во трафика	кол-во авторизаций + регистраций	% авторизаций к трафику
MV_Дальний Восток 1	307,663	43,685	14.20%
MV_Дальний Восток 2	195,030	34,271	17.57%
MV_Сибирь 1	348,403	56,936	16.34%
MV_Сибирь 2	277,863	39,489	14.21%
MV_Сибирь 3	305,491	43,169	14.13%
MV_Сибирь 4	325,415	43,377	13.33%
MV_Сибирь 5	268,370	47,539	17.71%
198	37760	6208	16.44%
212	24490	4031	16.46%
223	14747	3275	22.21%
227	16599	3191	19.22%
249	21135	3855	18.24%
402	23534	4487	19.07%
423	11071	1887	17.04%
446	22277	3851	17.29%
459	31645	5964	18.85%
561	24902	4133	16.60%
663	21191	3364	15.87%
664	19019	3293	17.31%
Сибирский Дивизион	2,028,235	308,466	15.21%

КРІ для Склада

ЦЕЛИ	98%	98%
	SL Подтверждение за ка за до 15 минут	SL Обработка ТН Склад ("НЕ подтвержден до 15 минут")
DSM/ASM/Магазин	Октябрь	
S198	99.6%	100.0%
S212	99.3%	80.0%
S223	96.8%	87.0%
S227	99.0%	100.0%
S249	99.7%	100.0%
S402	98.6%	100.0%
S423	99.5%	100.0%
S446	99.1%	75.0%
S459	99.6%	100.0%
S561	98.5%	100.0%
S663	98.8%	83.3%
S664	99.6%	100.0%

Коэффициент лидера

Торговый зал

Пшеничнюк Ольга – 1,40

Каргапольцева Вита – 1,30

Воронцов Артем – 1,20

Конкурсы в Ноябре

МБТ до 14.11

AV Samsung

КБТ Bosch/Siemens

Прирост по доле БСУ к 3 кварталу

Прирост доли кредитного оборота.

Система мотивации Старшего продавца (4 категории)

С 1 сентября 2020

Постоянная часть

- ▶ Надбавка **100%** от тарифа

Целевая премия
КРІ

- ▶ Надбавка **100%** от тарифа

Переменная часть

- ▶ Коллективная и индивидуальная премия с учётом выполнения плана по обороту, без учета КО

С 1 октября 2020 г.

Постоянная часть

- ▶ Надбавка **100%** от тарифа

Целевая премия
КРІ

- ▶ Надбавка **100%** от тарифа

Переменная часть

- ▶ Коллективная и индивидуальная премия с учётом выполнения плана по обороту, без учета КО

Показатели ежемесячной премии	Период	Вес	Формирование
Выполнение плана продаж по типу сектора аксессуары	Месяц	50%	% от постоянной части
Выполнение плана продаж по типам секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт	Месяц	50%	% от постоянной части

Показатели ежемесячной премии	Период	Вес	Формирование
Выполнение плана продаж по типу сектора аксессуары	Месяц	30%	% от постоянной части
Выполнение плана продаж по типам секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт	Месяц	30%	% от постоянной части
SL уровень сервиса	Месяц	40%	% от постоянной части



Система мотивации универсального продавца с 01.07.2020

Постоянная часть

Целевая премия
(% от постоянной части)

Переменная часть

▶ Коллективный и индивидуальный
Премия с учётом выполнения плана по обороту

Показатели

Целевая премия

Вес KPI

Период

Штуки в чеке

от тарифа +
надбавка

50%

месяц

SL Уровень сервиса

50%

месяц

SL Уровень сервиса

% выплаты премии

90%

100%

80%-89,99%

75%

70%-79,99%

50%

>70%

0%

Система мотивации универсального продавца с 01.09.2020

Постоянная часть

▶ Надбавка **50%** от тарифа

Целевая премия
(% от постоянной части)

25 % (3 категория)

▶ **50 %** (2 категория)

75 % (1 категория)

100 % (Эксперт)

Переменная часть

▶ Коллективный и индивидуальный
Премия с учётом выполнения плана по обороту

Показатели

Целевая премия

Вес KPI

Период

Выполнение плана продаж по типу сектора аксессуару

от тарифа +
надбавка

50%

месяц

Выполнение плана продаж по типам секторов услуги стандарт и Финансовые сервисы и услуги комфорт

50%

месяц

% выполнения плана Аксессуары, Услуги

% выплаты премии

≥ 105%

130%

≥ 101%

≤ 104,99%

110%

≥ 99%

≤ 100,99%

100%

≥ 95%

≤ 98,99%

80%

≥ 90%

≤ 94,99%

70%

≥ 85%

≤ 89,99%

60%

≥ 80%

≤ 84,99%

50%

≤ 79,99%

0%

М.ВидеоЭльдорадо Система мотивации кладовщика 1 категории

до 31.08.2020 г

Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка за категорию
- Надбавка за вредность

▶ Надбавка за категорию 10% от тарифа

Целевая премия (KPI)

▶ Целевая премия 20% от тарифа + надбавки

Коллективная Премия от оборота

▶ Формируется как процент от оборота 0,05% с учётом выполнения плана по обороту магазина

Показатели ежемесячной премии	Целевая премия	вес	Период
SL подбор заказа до 15 минут	20%	60%	Месяц
SL Обработка ТН «НЕ подтверждён»		40%	Месяц

с 1 сентября 2020 г

Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка за категорию
- **Надбавка за интенсивность***
- Надбавка за вредность

▶ Точечное увеличение тарифа

▶ Надбавка за категорию 10% от тарифа

▶ Надбавка за интенсивность в магазинах **1 категории и выше**

Целевая премия (KPI)

▶ Целевая премия **30 %** от тарифа + надбавки, с учётом выполнения плана по KPI

Показатели ежемесячной премии	Целевая премия	вес	Период
Выполнение плана продаж магазина	30%	50%	Месяц
SL подбор заказа до 15 минут		30%	Месяц
SL Обработка ТН «НЕ подтверждён»		20%	Месяц

% выполнения плана по обороту

% выплаты

≥ 101%

110%

≥ 99%

< 100,99%

100%

≤ 98,99%

90%

new

до 31.08.2020 г

Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка за вредность

Целевая премия (KPI)

▶ Целевая премия 15 % от тарифа + надбавка

Коллективная
Премия от оборота

▶ Формируется как процент от оборота 0,05% с учётом выполнения плана по обороту магазина

Показатели ежемесячной премии	Целевая премия	вес	Период
SL подбор заказа до 15 минут	15%	60%	Месяц
SL Обработка ТН «НЕ подтверждён»		40%	Месяц

с 1 сентября 2020 г

Постоянная часть

- Тариф
- Надбавка за вредность

▶ Точечное увеличение тарифа

Целевая премия (KPI)

▶ Целевая премия **25 %** от тарифа + надбавка, с учётом выполнения плана по KPI

Показатели ежемесячной премии	Целевая премия	вес	Период
Выполнение плана продаж магазина	25%	50%	Месяц
SL подбор заказа до 15 минут		30%	Месяц
SL Обработка ТН «НЕ подтверждён»		20%	Месяц

% выполнения плана по обороту

% выплаты

≥ 101%

110%

≥ 99%

< 100,99%

100%

≤ 98,99%

90%

new

Правила формирования премии за omni-корзину:

- Omni-корзина была отправлена раньше создания заказа PickUp;
- SKU из чека Omni -корзины;
- Заказ выкуплен в срок от 2 часов до 15 суток;

Для продавцов премия формируется, если товар забрали:

- ✓ в том же магазине;
- ✓ в другом магазине;
- ✓ доставка на дом (Интернет магазин).

Для руководителей премия формируется согласно установленным коэффициентам премирования от оборота магазин (в магазине где был выкуплен товар).

Категория товара	Старший продавец/Старший продавец УТЗ/Продавец/Продавец УТЗ Индивидуальная премия
Основной товар 1	0,7%
Премиум товары	0,7%
5*****	0,7%
3 ***	0,7%
Аксессуары	1,50%
Услуги	5,00%
Утилизация и установка	2%
Бандлы m_mobile	50, 100, 150, 300 р.

Комплект m_mobile (Бандл)* = основной товар + аксессуар + услуга/сертификат

* Товар должен относиться к зоне m_mobile или m_mobile общий

Стоимость основного товара в бандле	Суммарная стоимость аксессуаров, услуг, сертификатов	Вознаграждение, руб.
<20000	>=2000	100
<50000	>=4000	150
>=50000	>=8000	300

Если стоимость аксессуаров и услуг в бандле меньше заданной стоимости аксессуаров и услуг, формируется премия за бандл = 50 руб.

Определение признака зональности:

- **m_mobile** – товар, который относится только к зоне m_mobile (пример - смартфоны)
- **m_mobile общий** - товар, который относится к зоне m_mobile, и является общим для продавцов всех секций при расчёте премии (пример - наушники)
- **не m_mobile общий** - товар, который НЕ относится к зоне m_mobile, и является общим для продавцов всех секций при расчёте премии (пример - сертификаты)
- **не m_mobile** - товар, который НЕ относится к зоне m_mobile (пример - ноутбуки)

Спасибо за внимание!