



Основное направление

Увеличение прибыльности вложенных средств в магазин

$$1 \text{ ₹} = 1 * 100 + \% \text{ ₹}$$

Увеличение продаж и повышение дохода

Меняться

Вырасти

Улучшать

Расширять

Внедрять инновации

Новые товары

Новые услуги

Регулирование цен

Побудительные системы для сотрудников

Изучать бизнес процессы

Оптимизирование в эффективность структур

Улучшать структуру затрат

Стандартизация персонала



Обязательства управляющего

- 0 Формирование команды и организация ее работы.
- 0 Достижение заданных результатов в заданные сроки.
- 0 Календарное планирование и проектирование.
- 0 Взаимодействие с поставщиками, потребителями и руководством магазина.
- 0 Обеспечение выполнения работ и контроля затрат
- 0 Введение бухгалтерской отчетности, предоставление отчетов и статистику в установленные сроки руководством.

Анализ продаж

	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	ВСЕГО
Доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	952000	0	0	0	952000
Объектовые									70000				70000
Б/Н									400000				400000
Магазинные									12000				12000
Прочее									470000				470000
Расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	600000	0	0	0	600000
Растения									600000				600000
Инвентарь													0
Продукция(пополнение полок магазина)													0
ПРИБЫЛЬ	0	0	0	0	0	0	0	0	352000	0	0	0	352000

Направления развития

- Производство и продажа посадочного материала
- Посадка растений на участке Покупателя
- Ландшафтное проектирование
- Озеленение летних кафе, веранд, площадок
- Продажа товаров для садоводства

Модернизация торговой площади

- 0 Создание план-схемы торговой площади
- 0 Информативное наполнение площадки
- 0 Создание условий труда для выполнения обязанностей персонала

Модернизация учёности растений

- Создание единого прайса и своевременное обновление
- Поиск альтернативных методов учета товара
- Документальное отслеживание перемещений товара между организаций в фирме

Отслеживание показателей персонала и своевременное мотивирование и стимулирование

- Анализ продаж (Премии)
- Анализ выполненной работы для улучшения работы магазина (KPIs)



	Показатель	Тактическая задача	Стратегическая цель
1.	Выручка отдела (руб)	Мотивация продавцов увеличивать размер чека и число позиций в чеке	Увеличение доли рынка
2.	Точная Конверсия (%)	Мотивация продавцов улучшать качество попыток продаж (каждого посетителя стараться превратить в покупателя)	
3.	Коэффициент Охвата Посетителей (%)	Мотивация продавцов повышать число попыток продажи (подходить к каждому посетителю точки продаж)	
4.	Индекс Недовольства Клиентов (%)	Мотивация продавцов повышать удовлетворенность клиентов от покупки	Повышение лояльности клиентов
5.	Соблюдение корпоративных стандартов (опционально)	Мотивация продавцов повышать свой профессиональный уровень	Обучение и развитие персонала