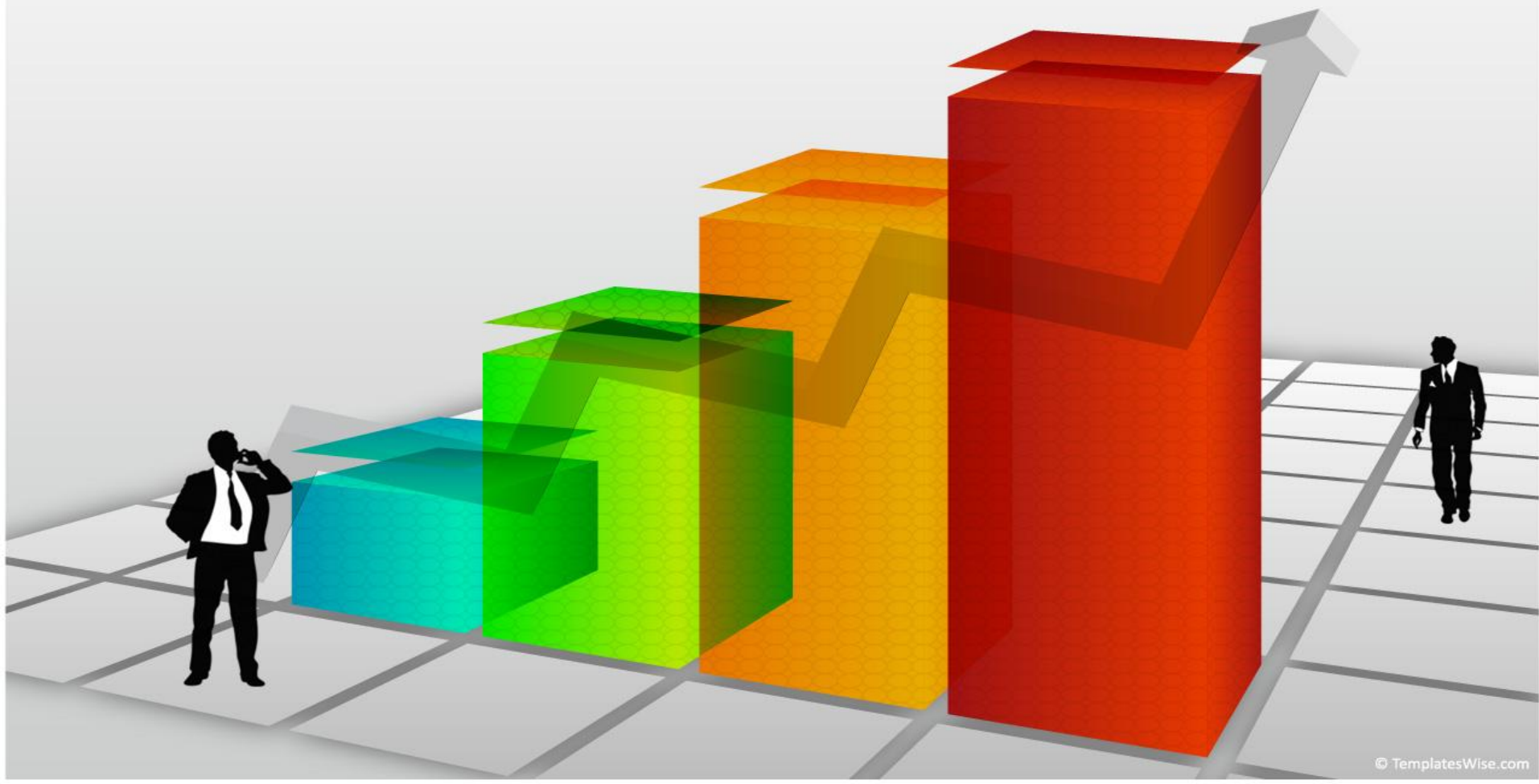


Цель, Процесс, Результат

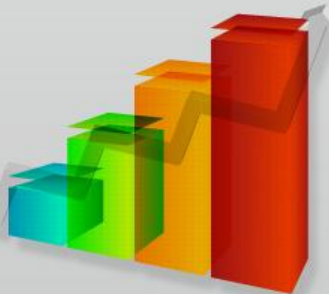
Жанат Сарсенбаев

Омск BV



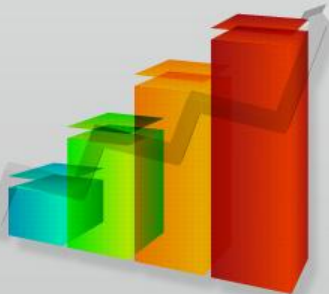
Цель должности

Качественное управление и обеспечение бесперебойной работы всех ТТ. Уменьшение потерь увеличение прибыли компании.



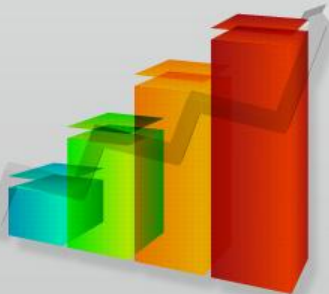
Показатели эффективности работы лидера

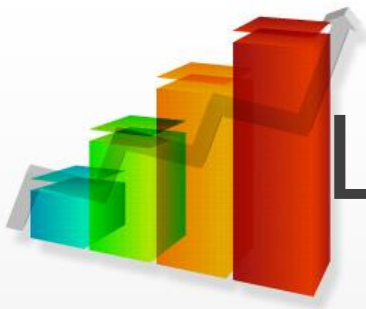
№	Показатель	Значение оценки
1	Стабильная команда (отсутствие текучки персонала)	«до 15%»
2	Отсутствие потерь на точках	«до 5%»
3	Стабильное выполнение плановых показателей	от 95 до 100 %
4	Быть лучшим по показателям в разрезе своего региона	1



Показатели эффективности работы вашей команды

№	Показатель	Значение оценки
1	Выполнение плановых показателей	100%
2	Довольный покупатель	Положительные отзывы от покупателей на ТТ
3	Отсутствие нарушений регламента компании (уменьшить предупреждение от администраторов)	«до 10%» от всех нарушениях по региону
4	Отсутствие потерь на ТТ	«до 5%»
5	Лучшие ТТ региона по показателям	1



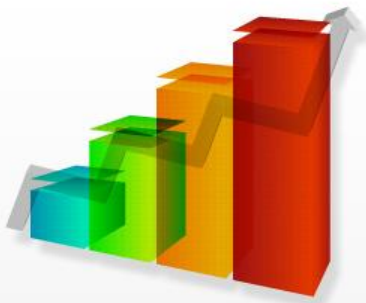


Цель лидера на 2022г.

- **1. Развитие своего региона.**
- **2. Отстройка от конкурентов**
- **Критерии:**
- **Выполнение планов, открытие новых ТТ, изменение локации убыточных ТТ**
- **Мониторинг конкурентов (предоставление данных мониторинга в отдел управления ассортиментом и контроль снижения цены у нас)**
- **Обученный персонал**

Задачи лидера на 2022г.

- **Задачи к целям:**
- **Выполнение плановых показателей 95-100%**
- **Выявления отклонений выполнения планов. анализ внешних и внутренних факторов влияющих на выполнение плана.**
- **Открытие новых ТТ**
- **Позиционирование по сервису**
- **Позиционирование по цене(еженедельный мониторинг конкурентов, быстрое реакция на цены и акции конкурентов, знание рынка)**
- **Критерии успешности**
- **1)Выполнение планов, ежемесечный прирост на 5%. Анализ факторов отклонений и разработка мероприятий по выполнению плана.**
- **2)ТТ открыты и успешно выполняют плановые показатели.**
- **3) При посещении проверять наличие товарного остатка путем сверки, а так же наличие товара на полках. Контроль сервисного диалога, анализ мониторингов.**

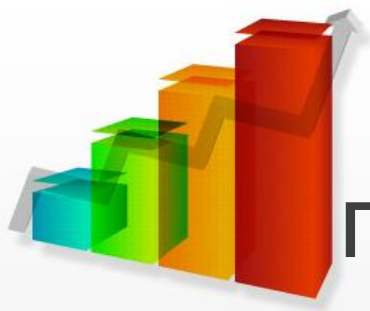


Цель команды на 2022г.

- **Выполнение и перевыполнение плановых показателей. Сокращение потерь. Лучший сервис**
- **Мониторинг конкурентов по запросу УГМ. Незамедлительно сообщать УГМ об открытии конкурентов (локация, цена, акции)**
- **Критерии успешности:**
- **Планы выполнены на 100%. Потери близкие к «0». Довольный покупатель, нет негативных отзывов.**
- **Цены ниже чем у конкурентов, знание рынка.**

Задачи команды на 2022г.

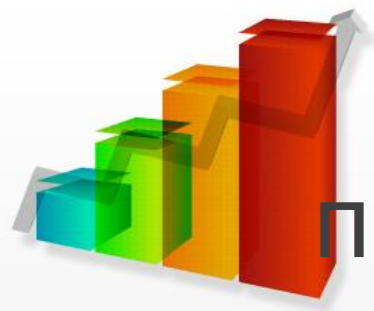
- **На полках представлена вся ассортиментная матрица, инф. покупателей о новинках и акциях. Увеличение ср. чека за счет доп. продаж. Проговаривание сервисного диалога. Ежедневный и качественный пересчет товара по графику сверок.**
- **Фотоотчет цен конкурентов по требованию УГМ и предоставление его в отдел управление ассортиментом.**
- **критерии успешности:**
- **Есть движение товара по всем СКЮ, ср. чек увеличен на 5%, недостачи близки к «0» Давольный покупатель.**
- **Цены ниже или аналогичные по отношению к конкуренту.**



План лидера

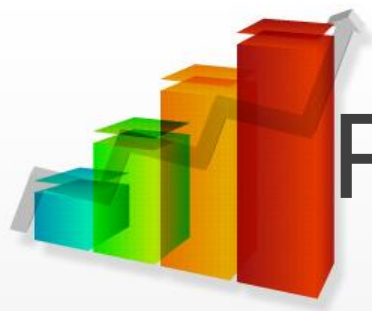
по достижению цели на 2022г.

№	Мероприятие	Срок	Инструменты	Результат
1	Плановые показатели выполняются	Октябрь 2022	Ежедневный контроль отстающих тт, постановка задач по отстающим показателям , обратная связь каждые 2 часа	Минимум 90%
2	Отстройка от конкурентов	Еженедельно	Мониторинг и анализ рынка	Есть реакция на мониторинг Минимум 90% Знание всех



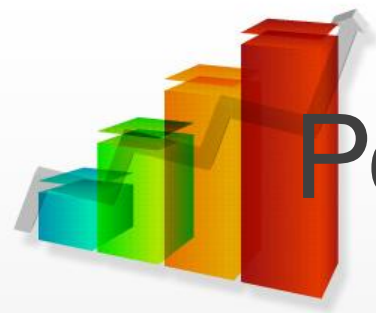
План команды по достижению целей на 2022г.

№	Мероприятие	Срок	Инструменты	Результаты
1				
2				
3				
....				



Результаты работы лидера

№	Показатели	Значение измерения
1	Плановые показатели выполнены на 90%	
2	Отсутствует текучесть персонала	
3	Персонал обучен	
....		



Результаты работы команды

№	Показатели	Значение измерения
1	Поставленные задачи выполнены	
2	Нет предупреждений и нарушений	
3	Минимум замечаний от УГМ	
....		



Нет

недостижимых

целей,

есть

слабые характеры