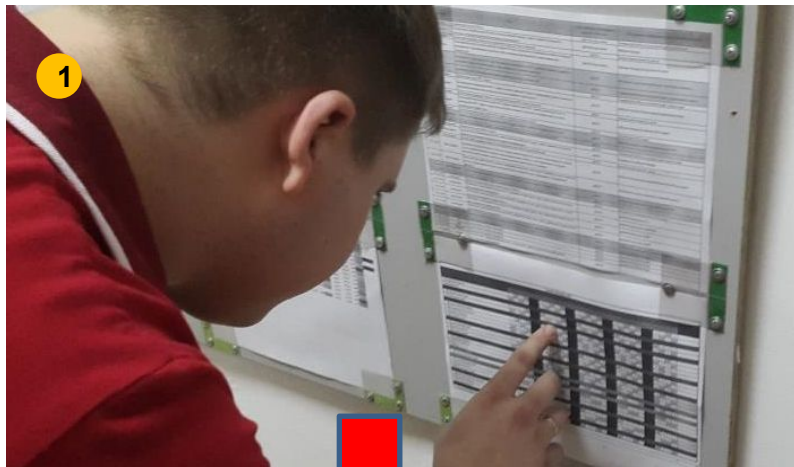

Sulpak

**Визуальная
инструкция по
рабочим процедурам
продавца**

СОДЕРЖАНИЕ

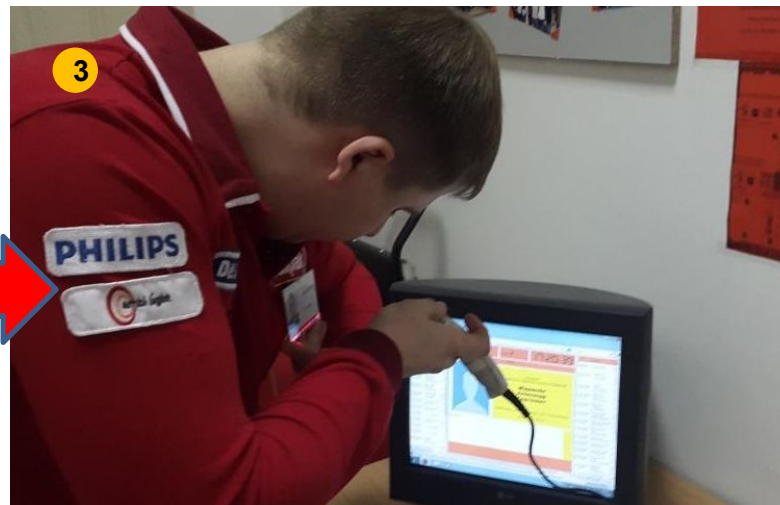
1.	Электронная система приход/уход.....	3
2.	Подготовка к рабочей смене.....	4-8
3.	Продажа товара.....	9
4.	Мерчендайзинг.....	11
5.	Курсы СДО.....	12
6.	Виды продаж.....	19
7.	Памятка для продавца.....	21
8.	Продажа из открытого накопителя.....	22
9.	Продажа из закрытого накопителя.....	23
10.	Продажа витринного образца.....	24
11.	Продажа со склада-золотой товар.....	25
12.	Продажа товара на доставку.....	26
13.	Обнаружение дефектного товара на витрине.....	28
14.	Обнаружение дефектного товара в зоне выдачи и проверки товара.....	29
15.	Работа с личным кабинетом Front Office..	30-35
16.	Процедура окончания рабочей смены.....	36

Электронная система сканирования приход/уход



- Приход/уход**
1. Очень важно соблюдать график смен утвержденный на месяц. (График смен размещается на доске информации).
 2. Перед началом рабочей смены все сотрудники магазина должны отметить в электронной системе приход/уход. (Для того что бы зафиксировать приход необходимо считать личный штрих код с бейджа).
 3. Перед окончание рабочей смены все сотрудники должны отметить в электронной системе приход/уход. (Для того что бы зафиксировать уход необходимо считать личный штрих код с бейджа).

Важно! Если сотрудник магазина не отметился в электронной системе приход/уход, то база автоматически ставит прогул и рабочие часы не считаются.



Подготовка к рабочей смене: переодевание и приведение в порядок униформы (Время процедуры 15 минут)



1. Войти в магазин за 15 минут до начала рабочего дня
2. Подготовить униформу

Фирменная одежда должна быть чистой, аккуратно выглаженной, не деформированной и соответствующего размера. Стрелки на рукавах не заглаживаются. Форма стирается после каждой второй рабочей смены.

3. Прикрепить бейдж с левой стороны на футболке/рубашке

Не допускается:

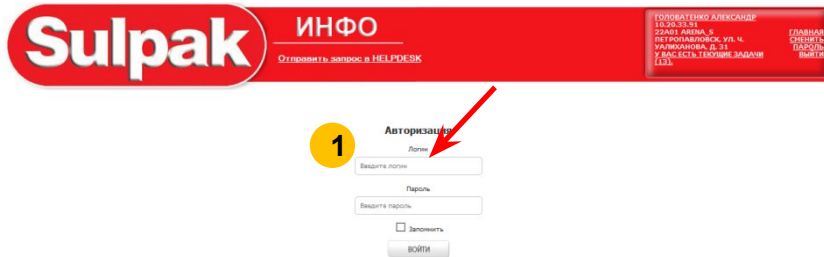
присутствие в зале персонала в грязной, неопрятной и рваной одежде, а также в одежде, отличной от специально сшитой формы

4. Выйти на утреннее собрание

Помни ключевые приоритеты во время работы

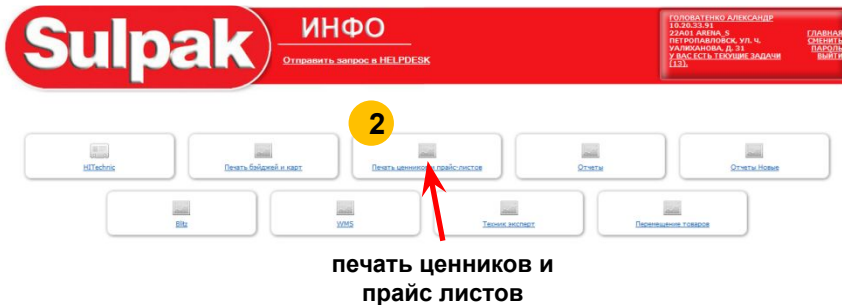
1. Приветствие покупателей
2. Обслуживание покупателей
3. Продажи
4. Соответствие цен в отделе
5. Чистота в отделе
6. Мерчандайзинг в отделе
7. Блиц опросы, СДО

Подготовка к рабочей смене: печать ценников. Шаг 1

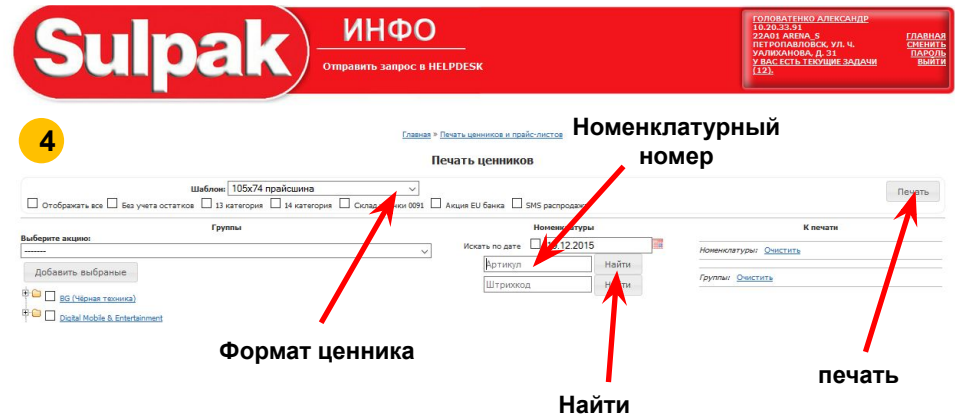
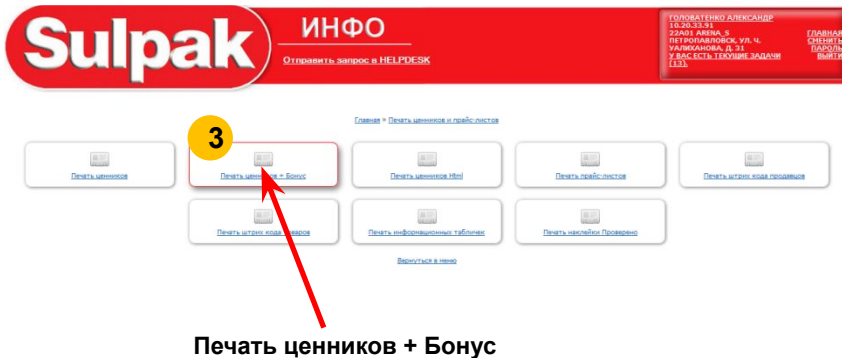


Каждую утреннюю смену необходимо проверять изменение цен. Если не выполнить данную процедуру то при продаже обнаружится, что товар дороже или дешевле. Данная ситуация приведет к конфликту, отказу покупателя от покупки, а продавца могут заподозрить в мошенничестве!

1. Войти в FO под собственной учетной записью .
(Если нет учетной записи – обратитесь к супервайзеру\ДМ)



2. Выбрать вкладку печать “печать ценников и прайс листов”
3. Выбрать вкладку печать “
4. В открывшемся окне ввести **номенклатурный номер** товара, нажать кнопку “**найти**”, **выбрать формат ценника**, и нажать кнопку “**печать**”.



Подготовка к рабочей смене: проверка ценников на наличие изменений. Шаг 2

1 Искать по дате

Найти

Номенклатуры	К печати
Стайлеры	Скратить

Статьи	Группы
14963 VT-1342 = Фен-щеточка Vitek	
24954 VT-1347 = Лич. щипцы Vitek	
38041 VT-1348 Лич. щипцы Vitek	
44549 VT-2307=выпрямитель волос Vitek	
47687 HP-4686 / выпрямитель волос Philips	
49429 HP-8297/выпрямитель волос	
51602 HP461100/ электронапое Bangdan Philips	
51615 HP4684/щипцы Philips	
51992 S1510E5/выпрямитель Remington	

1. В окне «Печать ценников» необходимо поставить галочку “ ” и нажать кнопку “Найти”
2. Отобразится перечень цен подлежащих изменению
3. Кликаем левой кнопкой мыши на необходимый нам товар, после чего выбранные позиции отобразятся в окне “к печати” и нажимаем кнопку “печать”

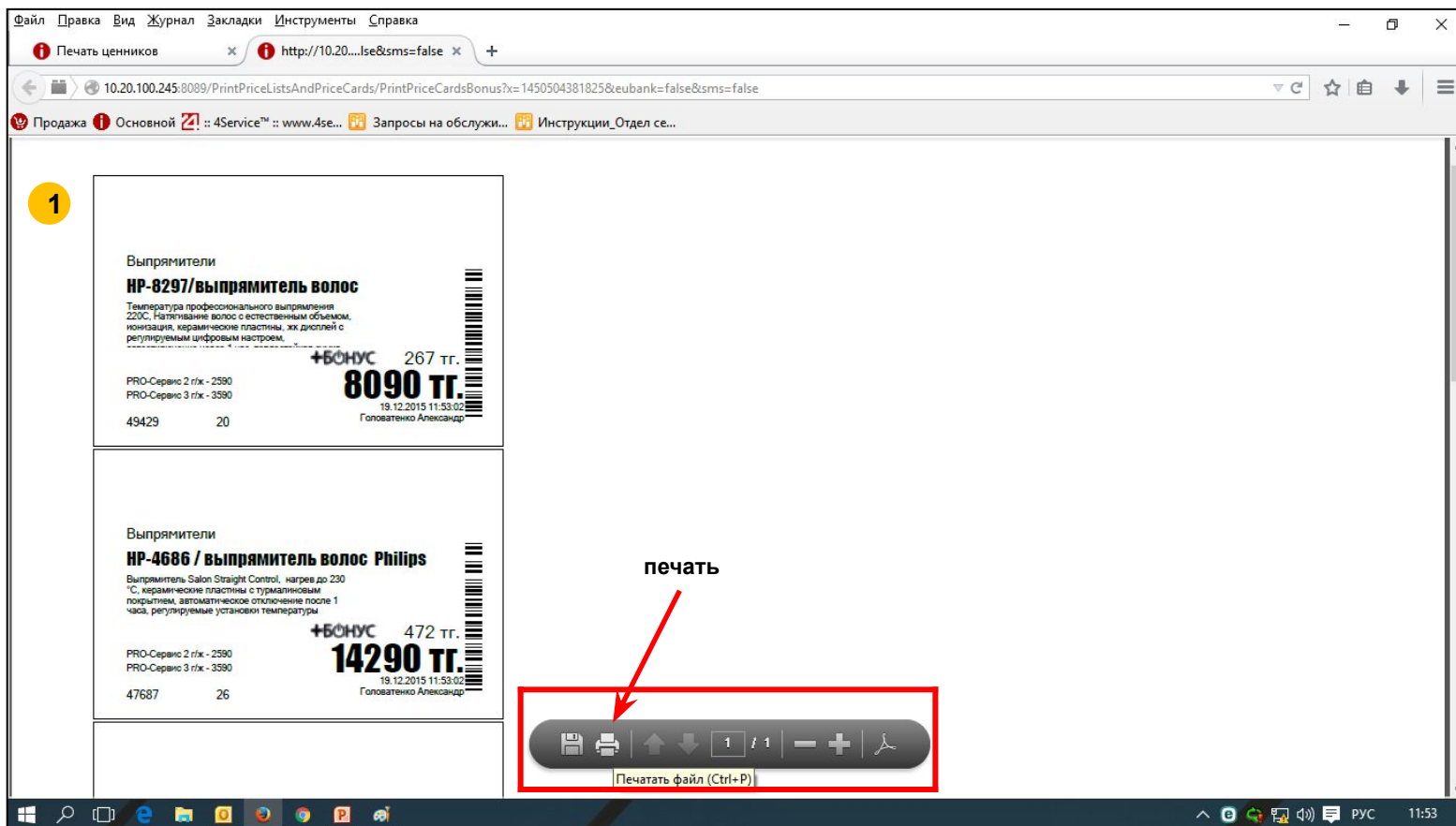
2

3

Номенклатуры	К печати
49429 HP-8297/выпрямитель волос	<input type="checkbox"/>
47687 HP-4686 / выпрямитель волос Philips	<input type="checkbox"/>
38041 VT-1348 Лич. щипцы Vitek	<input type="checkbox"/>
24954 VT-1347 = Лич. щипцы Vitek	<input type="checkbox"/>
Группы: Скратить	

Подготовка к рабочей смене: Печать ценников. Шаг 3

1. В данном окне мы видим как будет выглядеть ценник, если все верно ждем “печать”!



Подготовка к рабочей смене: выставление товара и мерчендайзинг (время процедуры 20 минут)

Головатенко Александр 19.12.2015 12:07:24 22A01 Arena_S Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31

1

Прайс-лист от 19.12.2015 12:07:25

1 Артикул Наименование Цена Ост Рез

2

Домашние кинотеатры

LG				
57127	BB4330A/Soundbar Blu Ray 3D LG	89 926	1	0
60698	LAP-340/Sound Plate LG	59 945	1	0
65719	LAS550H/Soundbar LG	87 900	1	0
65882	LAS455H/soundbar LG	72 900	2	0

PHILIPS

63971	HTL6140B/12/Soundbar Philips	79 995	1	0
65758	HTL5140B/12/Soundbar Philips	69 994	1	0

SAMSUNG

65712	HT-J4550K/RU/дом.кинотеатр Samsu	69 945	1	0
-------	----------------------------------	--------	---	---

SONY

60037	DAV-DZ650/Дом.Кинотеатр Sony	84 924	2	0
65810	HT-CT80/C/SoundBar Sony	47 990	2	0
65812	HCD-GT3D/M+SS-GT3DP/M/SoundBi	142 904	2	0

Муз центры

SAMSUNG

66058	MM-E320/RU/муз. центр Samsung	29 900	2	0
-------	-------------------------------	--------	---	---

SONY

65813	MHC-V7DC/Party/муз.центр Sony	137 903	3	0
-------	-------------------------------	---------	---	---

Портативное аудио

JBL

61365	Flip White(JBLFLIPIIWHITEU)/Портат	34 995	1	0
-------	------------------------------------	--------	---	---

LG

49781	SB-16(B)/магнитола LG	12 925	1	0
-------	-----------------------	--------	---	---

SONY

57171	ZS-PS30CP/C/магнитола Sony	11 925	3	0
66230	ZS-PS50/BC/магнитола Sony	23 993	2	0

Остаток
товара

Номенклатурный
номер товара

Перед началом рабочей смены (1смена, 2 смена) необходимо убедиться, что весь товар выставлен на витрине, накопители наполнены.

Данная проверка позволит минимизировать ваши перемещения в течение рабочей смены и максимально представить ассортимент покупателям, что положительно скажется на ваших продажах

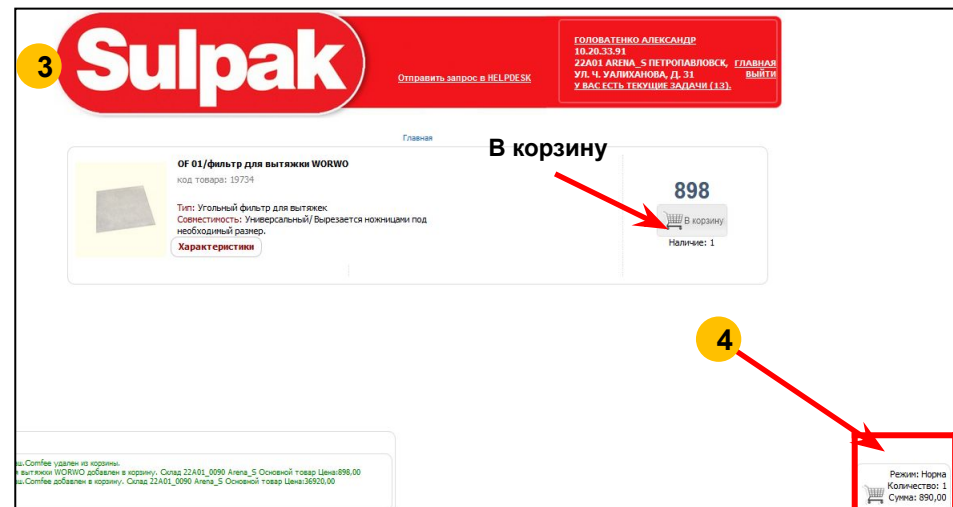
1. Попросить у Директора/Супервайзера магазина прайс лист с остатками товара.
2. Проверить попозиционно наличие товара на витрине и в накопителе с общими остатками. В случае необходимости получить товар на складе.
Важно! Накопители должны быть полностью заполнены. Весь товар должен быть выставлен на витринах. Допускается не выставленный товар только в том случае, если на витрине недостаточно места
3. Во время проверки, производить мерчендайзинг витрины. **Выравнивать накопители, протирать пыль.**
4. После проверки, и исправления всех недочетов прайс сдается Директору /Супервайзеру магазина.

Выписка товара: Продажа

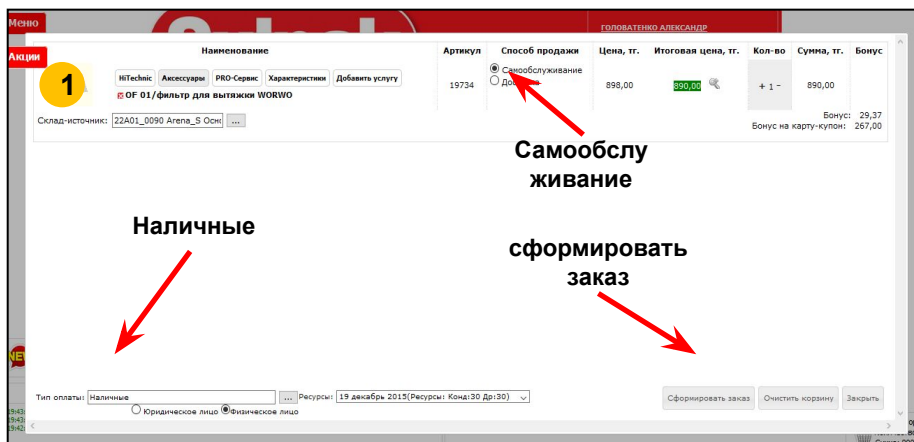


Выписка товара: Продажа

1. Войти в Front Office под собственной учетной записью (Если нет учетной записи – обратитесь к супервайзеру\Директору магазина).
2. Ввести номенклатурный номер товара , жмем “ENTER” на клавиатуре.
3. В открывшемся окне жмем на значок “В корзину”
4. Товар добавится в корзину для выписки, жмем на значок “корзины” в нижнем правом углу.



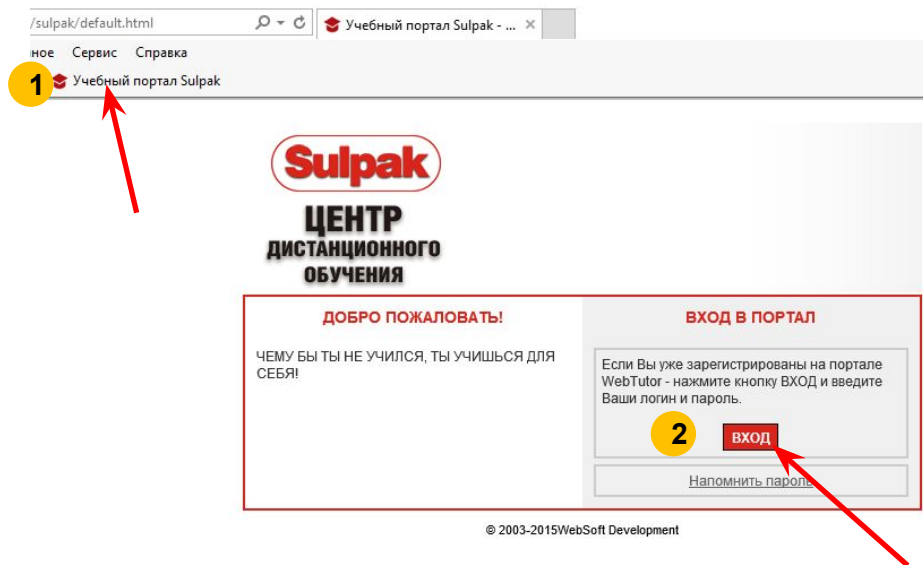
Выписка товара: Продажа



Выписка товара: Продажа

1. Способ продажи “Самообслуживание”, тип оплаты “Наличные”, жмем “сформировать заказ”.
2. Сканируем карту, жмем “далее”.
3. Заказ сформирован
4. Передаем карту клиенту, предлагаем пройти на кассу для оплаты





Система дистанционного обучения (СДО)

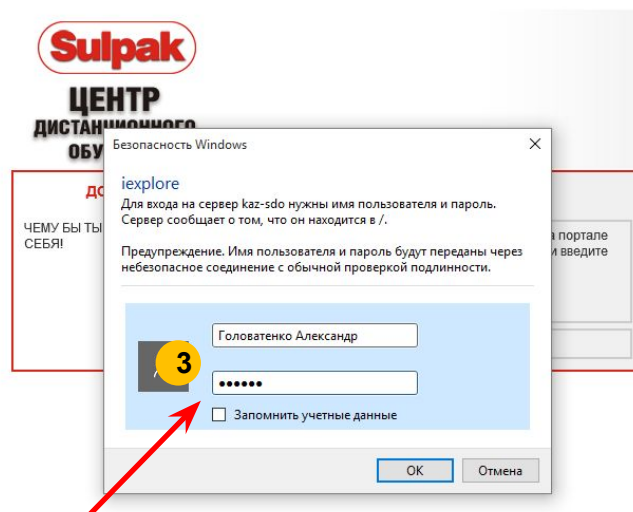
Курсы СДО назначаются еженедельно. Продавец обязан каждый понедельник проверять поступление новых курсов и своевременно (в течение одной недели) их сдавать

1. Войти в Internet Explorer

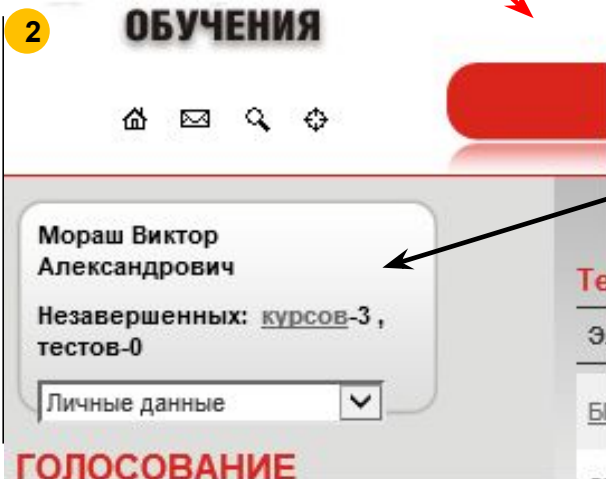
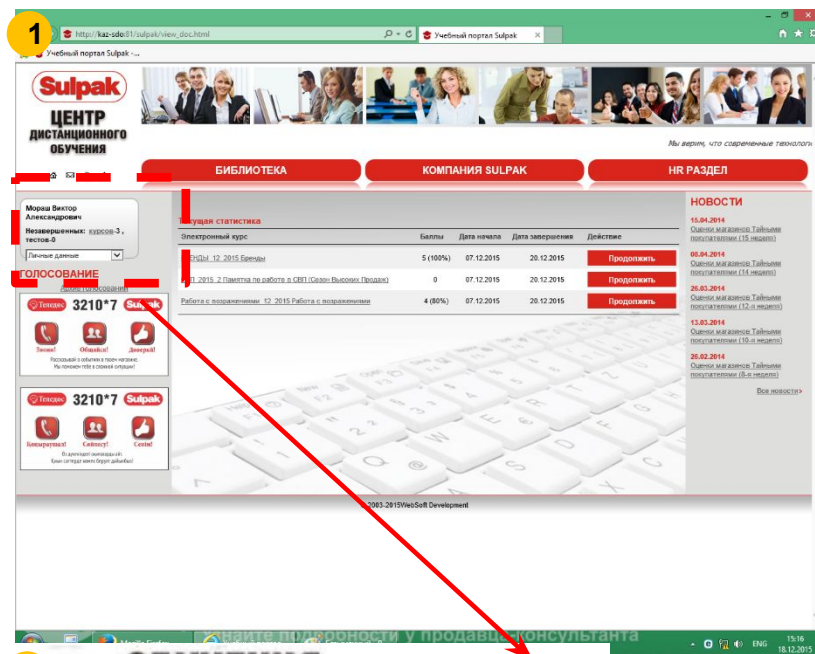
1 2. На строке избранного выбрать вкладку учебный портал Sulpak»

2 3. В открывшемся окне нажать на кнопку «Вход»

3 4. Ввести имя и пароль личной учетной записи для СДО (выдается при приеме на работу СМ или ДМ магазина)

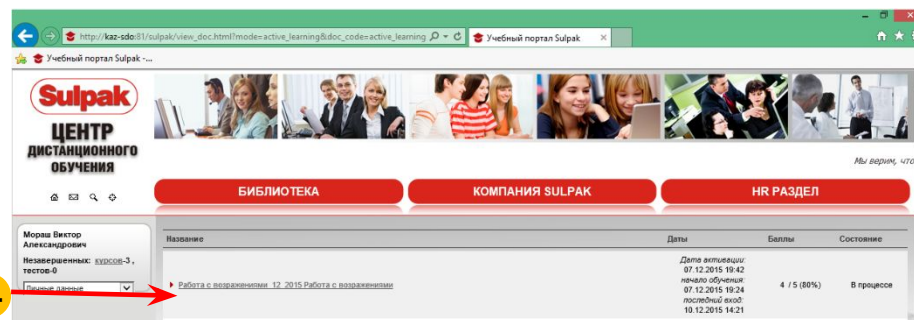


Курсы СДО



Система дистанционного обучения (СДО)

1. Если имя учетной записи и пароль верный, то загрузится главная страница веб-портала СДО
2. В верхнем левом углу будет представлена информация количеству не завершенных курсов и не сданных тестов
3. Для того, чтобы пройти курс или тест, необходимо нажать на слово «курс» или «тест». Система перенаправит к списку не сданных курсов или тестов.
4. Необходимо выбрать из списка необходимый курс или тест и нажать на него
5. Для сдачи СДО необходимо набрать не менее 95% правильных ответов



Виды продаж

Вид продажи	Описание	Участник	Документы
Продажа из открытого накопителя	Товар находится в открытом доступе. Покупатель может самостоятельно забрать товар	Продавец или без продавца	1. Штрих код товара 2. Личный штрих код продавца
Продажа товара из закрытого накопителя	Товар находится в закрытом накопителе. Только продавец может достать товар	Продавец	1. Товарный чек
Продажа витринного образца	Товар, которого нет на остатках, единственный экземпляр представлен на	Продавец	1. Товарный чек 2. Лист осмотра витринного образца
Продажа товара со склада магазина	Товара нет в накопителе. Необходимо переместить	1. Продавец 2. Спец.сервисной ячейки	1. Товарный чек
Продажа товара с доставкой (удаленный)	Товар продается по образцу. Находится на удаленном	1. Продавец 2. Спец.сервисной ячейки	1.Товарный чек 2.Бланк доставки
Продажа Pro-сервис	Продажа программы Pro-сервис к каждой единице товара	1. Продавец 2. Спец.сервисной ячейки	1.Товарный чек 2.Pro-сервис 3.Анкета
Продажа уцененного товара или с оперативной уценкой	Продажа уцененного товара с установленной скидкой. Или продажа с оперативной скидкой до 5%	1. Продавец 2. Директор или супервайзер 3. Спец. сервисной ячейки	1.Договор купли продажи 2.Товарный чек
Продажа установок	Продажа услуг Hi Technic	1.Продавец 2. Спец.сервисной ячейки	1.Товарный чек 2.АКТ вып.работ
Продажа Бонусных Карт	Продажа Накопительных карт	1.Кассир 2.Продавец	1.Товарный чек 2. Анкета

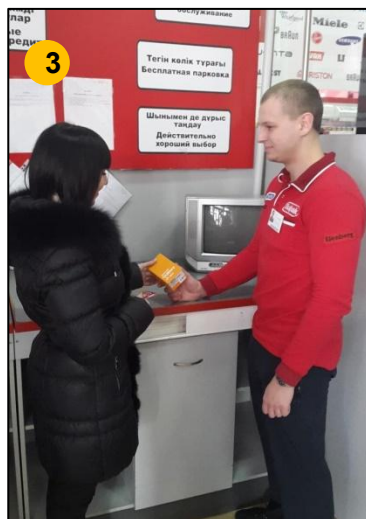
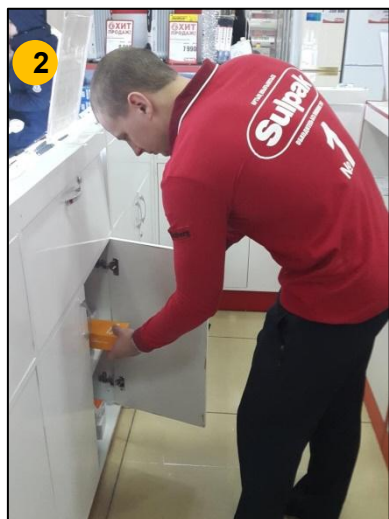
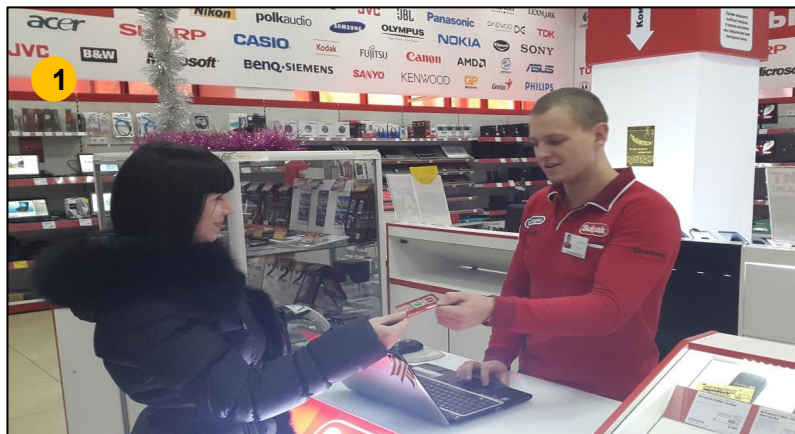
Памятка для продавца: аксессуары к товару

При продаже основного товара не забывайте предлагать аксессуары к товару который уже есть у покупателя дома, а не только к тому что сейчас продаете!

Перечень аксессуаров по группам товара приведены в таблице

Телевизор		Холодильник		Стиральные машины		Посудомойки		Плиты и встройка	
1	Кронштейн / Тумба	1	Однорозеточный фильтр / Стабилизатор	1	Анти вибрационные подставки	1	Средство для посуды	1	Чистящее средство
2	Сетевой фильтр	2	Чистящее средство	2	Средство от накипи	2	Сливной шланг	2	Скребок
3	Кабель HDMI	3	Поглотитель запаха	3	Мешок для стирки	3	Средство от накипи	3	Салфетка для протирки
4	Чистящее средство	4	Посуда	4	Порошок	4	Посуда	4	Рукавица / Прихватка
5	Наушники	5	форма для льда	5	Сливной шланг	5	Наклейка декоративная	5	Посуда
СВЧ		Фото Видео		ПК, Ноутбук		Моб. телефон		МБТ	
1	Крышка	1	Карта памяти	1	Сумка	1	Зарядное устройство	1	Книга
2	Чистящее средство	2	Сумочка	2	Мышка	2	Чехол	2	Фильтр для воды
3	Посуда	3	USB кабели	3	Сетевой фильтр / ИБП	3	Карта памяти	3	Картридж для фильтра
4	Книга	4	Чистящее средство	4	Жесткий диск	4	Гарнитура	4	Посуда
5	Кронштейн	5	Фоторамка	5	Клавиатуры / комплекты	5	Защитная пленка	5	Разделочная доска

Процесс продаж (2. Продажа товара из закрытого накопителя)



Продажа товара из закрытого накопителя

1. Презентация и продажа товара

1 2. Выписать заказ на карту и передать её клиенту

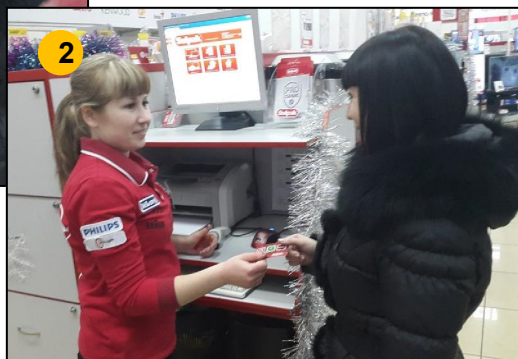
3. Сообщить покупателю, что после оплаты он сможет получить товар в зоне проверки и выдачи товара.

2 4. Достать товар из накопителя.
Важно! Не оставлять накопитель открытым.

3 5. Доставить товар в зону выдачи и проверки товара.



Процесс продаж (3. Продажа витринного образца)

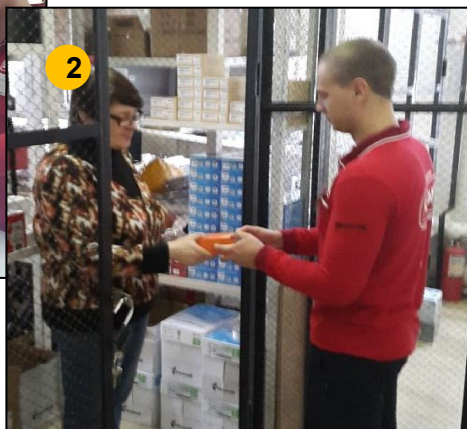
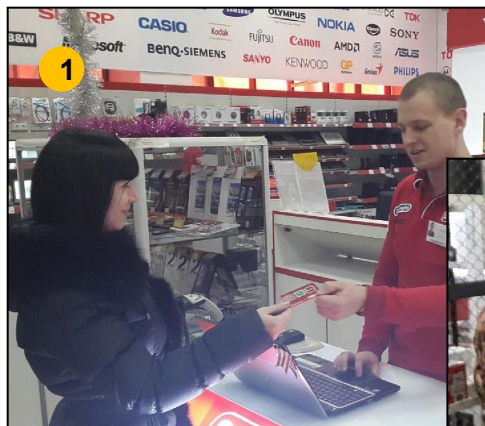


Продажа витринного образца

1. Презентация и продажа товара
2. Осмотреть товар вместе с покупателем.
3. Если клиент не имеет претензий к внешнему виду, то выписать заказ на карту и предложить пройти на кассу для оплаты.
4. Сообщить покупателю, что после оплаты он сможет получить товар в зоне проверки и выдачи товара.
5. Достать коробку с накопителя, упаковать товар.
6. Доставить товар в зону выдачи и проверки товара.



Процесс продаж (4. Продажа товара со склада – золотой товар)

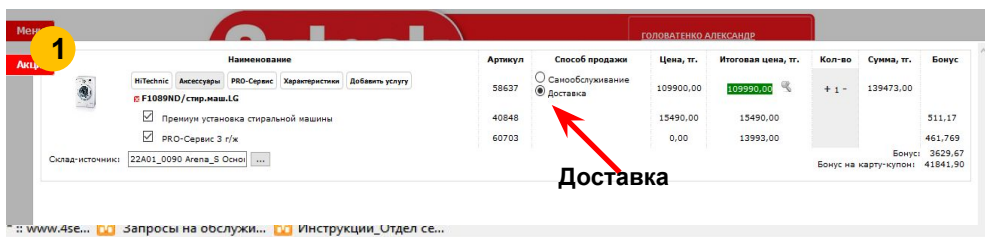


Продажа товара со склада-золотой товар

1. Презентация и продажа товара
- 1 2. Выписать заказ на карту и передать её клиенту
3. Сообщить покупателю, что после оплаты он сможет получить товар в зоне проверки и выдачи товара.
- 2 4. Пройти на склад для получения товара
- 3 5. Зарегистрировать полученный товар в журнале выдачи (прописать номенклатурный номер, модель, дату получения и количество товара).
- 4 6. Доставить товар в зону выдачи и проверки товара.



Процесс продаж (5. Продажа товара на доставку)



Продажа товара на доставку

1. Презентация и продажа товара.
2. Формируем заказ, ставим галочку в графе доставки.
3. Сканируем карту, ждем “далее”.
4. Вносим данные клиента, информация должна быть полной и достоверной (Номер сотового телефона, домашнего).
5. Выбираем дату доставки, ждем “создать заказ”
6. Передаем карту клиенту, предлагаем пройти на кассу для оплаты, и оформления доставки



Введите номер карты

Номер карты *

Электронный чек является альтернативой бумажному чеку и может быть предъявлен в случае утери или износа бумажного чека.
Вы бы хотели получить электронный чек на свой e-нейл?

[Вернуться назад](#)



Создание заказа. Шаг 2

Номер карты : 669679

Номер Сотового телефона. Вводить строго по формату
-(---)--- --

Телефон покупателя

Выберите дату доставки

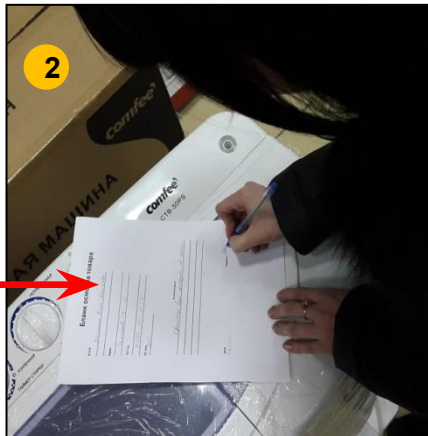
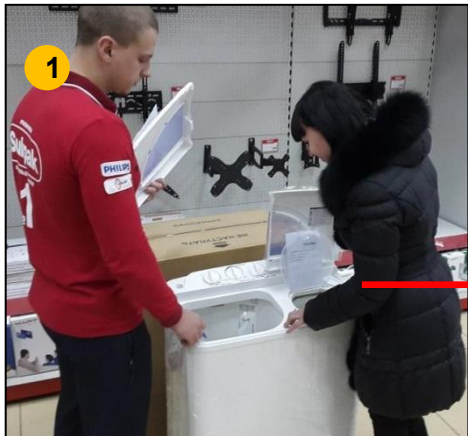
09:00-21:00 Всего: 5 Использовано: 3
09:00-16:00 Всего: 15 Использовано: 0
16:00-21:00 Всего: 15 Использовано: 0

Тип доставки

Оформление доставки день в день не возможно

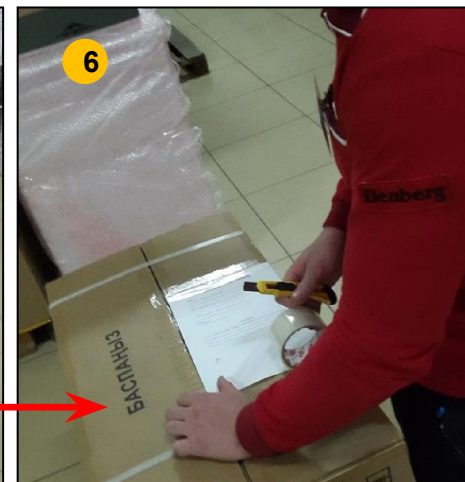
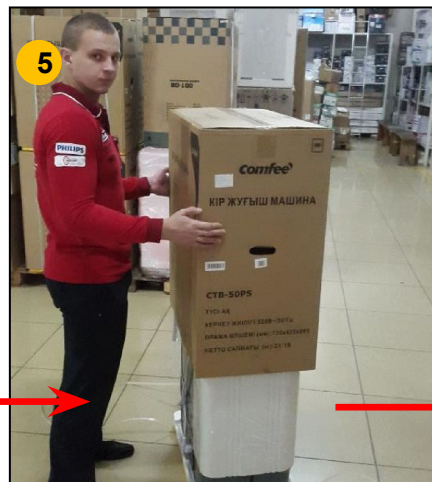
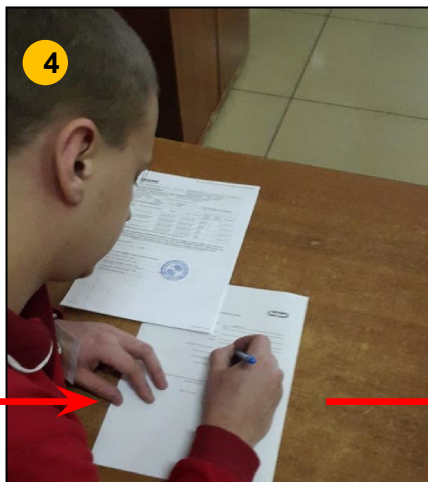
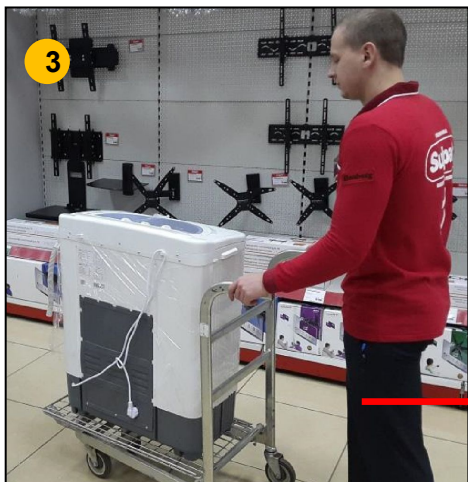


Процесс продаж (6.Продажа товара на доставку)



Продажа товара на доставку

1. Осмотреть товар вместе с покупателем.
2. Заполнить АКТ осмотра товара (если клиент не имеет претензий к внешнему виду товара, даем АКТ на подпись).
3. Продавец доставляет товар в зону подготовки на доставку (Склад).
4. Заполняет гарантийный талон.
5. Упаковывает .
6. Крепит АКТ осмотра на товар.



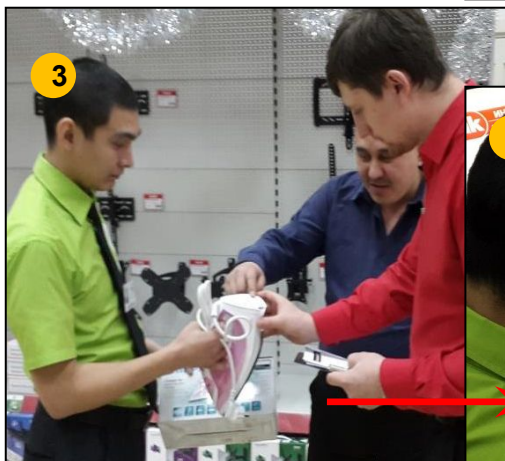
Обнаружение дефектного товара на витрине (Действия продавца)



Обнаружение дефектного товара на витрине:

1. Обнаружение дефекта.
2. Сообщить сотруднику сервисной ячейки об обнаруженном дефекте.
3. Сотрудник сервисной ячейки ставит в известность директора магазина и сотрудника СБ о выявленном дефекте.
4. Сотрудник сервисной ячейки составляет АКТ обнаружения брака, после чего данный АКТ. подписывается комиссионно ДМ\СБ\Зав.складом.
5. Товар перемещается на 0097 склад .

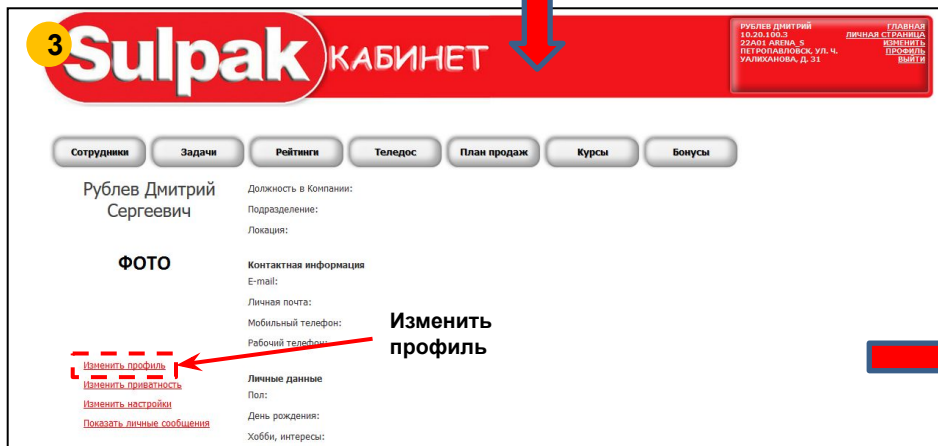
Обнаружение дефектного товара в зоне выдачи и проверки товара (Действия продавца)



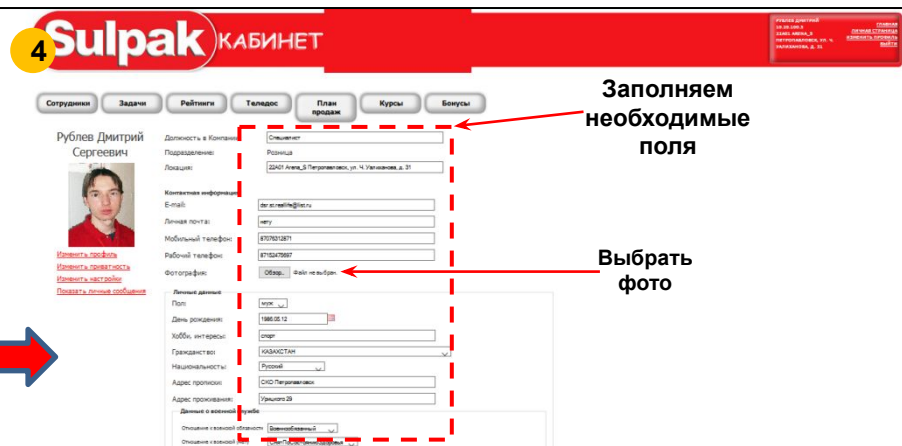
Обнаружение дефектного товара в зоне выдачи и проверки товара:

1. Обнаружение дефекта.
2. Сообщить сотруднику сервисной ячейки об обнаруженном дефекте.
3. Извиниться перед клиентом, заменить некачественный товар.
4. Тех.специалист ставит в известность директора магазина и сотрудника СБ о выявленном дефекте.
5. Сотрудник сервисной ячейки составляет АКТ обнаружения брака, после чего данный АКТ. подписывается комиссионно ДМ\СБ.
6. Товар перемещается на 0097 склад .

Работа с личным кабинетом Front Office: Личный профиль



- Работа с личным кабинетом Front Office:**
1. Войти в FO под собственной учетной записью. (Если нет учетной записи – обратитесь к супервайзеру/ДМ).
 2. Кликаем по имени учетной записи.
 3. В открывшемся окне выбираем “изменить профиль”.
 4. Теперь Вам необходимо прописать личные данные, и установить фото профиля.
- ВАЖНО!** (Вся информация должна быть полной и достоверной).



Работа с личным кабинетом Front Office: Задачи


1 Sulpak КАБИНЕТ

РУССЕВ ДМИТРИЙ
18.05.1986
22А01 АРЕПА_5
ПЕТРОПАВЛОВСК, УЛ. Ч.
УЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ
ИЗМЕНИТЬ ПРОФИЛЬ
ВЫЙТИ

Сотрудники | **Задачи** | Рейтинги | Теледос | План продаж | Курсы | Бонусы

Рублев Дмитрий Сергеевич
Должность в Компании: Специалист
Подразделение: Розница
Локация: 22А01 Арепа_5 Петропавловск, ул. Ч. Улиханова, д. 31


[Изменить профиль](#)
[Изменить приватность](#)
[Изменить настройки](#)
[Показать личные сообщения](#)

Контактная информация
E-mail: dkr.st.realife@lst.ru
Личная почта: netu
Мобильный телефон: 87076312871
Рабочий телефон: 87152475697

Личные данные
Пол: муж
День рождения: 12.05.1986 0:00:00
Хобби, интересы: спорт

2 Sulpak КАБИНЕТ

РУССЕВ ДМИТРИЙ
18.05.1986
22А01 АРЕПА_5
ПЕТРОПАВЛОВСК, УЛ. Ч.
УЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ
ИЗМЕНИТЬ ПРОФИЛЬ
ВЫЙТИ

Сотрудники | **Задачи** | Рейтинги | Теледос | План продаж | Курсы | Бонусы

Текущие задачи

№ Задачи	Название	Дата начала	Дата окончания	Дата назначения
Отработать 2109812	Текущие 00:20 - Проверка изменений цен на товары	22.12.2015 00:01:00	22.12.2015 22:00:00	22.12.2015 10:44:53
Отработать 2109811	Текущие 00:20 - Проверка изменений цен на товары со склада ученики 0091	22.12.2015 00:02:00	22.12.2015 22:00:00	22.12.2015 10:44:53
Отработать 2109810	Текущие 00:20 - Проверка изменений цен на 14 категорию товаров.	22.12.2015 00:03:00	22.12.2015 22:00:00	22.12.2015 10:44:53
Отработать 2109813	Текущие 00:50 - Проверка нескольких групп товаров на выставленность и соответствие цен	22.12.2015 00:04:00	22.12.2015 22:00:00	22.12.2015 10:44:53
Отработать 2109814	Текущие 00:30 - Сушка/влажная уборка.	22.12.2015 00:05:00	22.12.2015 22:00:00	22.12.2015 10:44:53
Отработать 2109815	Текущие 00:20 - Подготовка к следующему рабочему дню.	22.12.2015 00:20:00	22.12.2015 22:00:00	22.12.2015 10:44:53

Работа с личным кабинетом Front Office: Задачи

1. Теперь на личной странице доступны полезные вкладки которые помогут Вам стать успешным в своей работе.
2. Вкладка **“Задачи”**, здесь отображены текущие задачи продавца которые необходимо отработать соблюдая временные рамки.

Важно! Отрабатывайте задачи последовательно!! Нельзя закрывать задачу не отработав её!!!

Работа с личным кабинетом Front Office: Рейтинг

1

Sulpak КАБИНЕТ

РУБЛЕВ ДМИТРИЙ
19.05.1986 г.
22А01 АРЕНА_5
ПЕТРОПАВЛОВСК, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КАБИНЕТ
ИСТОРИЯ МЕСТ
РАЙТИНГ

Сотрудники Задачи **Рейтинги** Теледос План продаж Курсы Бонусы

Рублев Дмитрий Сергеевич

Должность в Компании: Специалист
Подразделение: Розница
Локация: 22А01 Арена_5 Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31

Контактная информация
E-mail: dgr_st.reallife@lst.ru
Личная почта: нету
Мобильный телефон: 87076312871
Рабочий телефон: 87152475697

Личные данные
Пол: муж
День рождения: 12.05.1986 0:00:00
Хобби, интересы: спорт

[Изменить профиль](#)
[Изменить приватность](#)
[Изменить настройки](#)
[Показать личные сообщения](#)

Работа с личным кабинетом Front Office: Рейтинг

- 1.** Теперь на личной странице доступны полезные вкладки которые помогут Вам стать успешным в своей работе.
- 2.** Вкладка **“Рейтинг”**, здесь представлены: **“История мест”** занимаемых в рейтинге на протяжении квартала, **“Квартальный рейтинг”**

2

Sulpak КАБИНЕТ

РУБЛЕВ ДМИТРИЙ
19.05.1986 г.
22А01 АРЕНА_5
ПЕТРОПАВЛОВСК, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КАБИНЕТ
ИСТОРИЯ МЕСТ
РАЙТИНГ

Сотрудники Задачи **Рейтинги** Теледос План продаж Курсы Бонусы

Квартальный рейтинг

История мест

Рублев Дмитрий Сергеевич
Рейтинг рассчитан по магазину 22А01 Арена_5 Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31
направление AV
Квартал
Стаж работы: 4 года 12 мес 22 дн
курс продаж: 52,204 тг.

История мест **Квартальный рейтинг**

История мест

История мест Квартальный рейтинг

TD
HT
Pro
Акс
СЧ

Sulpak КАБИНЕТ

РУБЛЕВ ДМИТРИЙ
19.05.1986 г.
22А01 АРЕНА_5
ПЕТРОПАВЛОВСК, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КАБИНЕТ
ИСТОРИЯ МЕСТ
РАЙТИНГ

Сотрудники Задачи **Рейтинги** Теледос План продаж Курсы Бонусы

Рейтинг

Рублев Дмитрий Сергеевич
Рейтинг рассчитан по магазину 22А01 Арена_5 Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31
направление AV
Квартал
Стаж работы: 4 года 12 мес 22 дн
курс продаж: 52,204 тг.

История мест **Квартальный рейтинг**

Вы находитесь на 88 позиции из 288
Вы входите в 30% ПРОФЕССИОНАЛЫ

Работа с личным кабинетом Front Office: План продаж

1

Sulpak КАБИНЕТ

Рублев Дмитрий Сергеевич

Должность в Компании: Специалист
Подразделение: Розница
Локация: 22A01 Arena_S Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31

Контактная информация
E-mail: dsr_st.realife@lct.ru
Личная почта: нету
Мобильный телефон: 87076312871
Рабочий телефон: 87152475697

Личные данные
Пол: муж
День рождения: 12.05.1986 0:00:00
Хобби, интересы: спорт

[Изменить профиль](#)
[Изменить приватность](#)
[Изменить настройки](#)
[Показать личные сообщения](#)

Рублев Дмитрий
12.05.1986
22A01 ARENA_S
ПЕТРОПАВЛОВСК, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КАБИНЕТ
ИСТОРИЯ ЗАКАЗОВ
ВЫИТИ

Сотрудники Задачи Рейтинги Теледос **План продаж** Курсы Бонусы

2

Sulpak КАБИНЕТ

Белимов Сергей Сергеевич

Рейтинг рассчитан по магазину 22A01 Arena_S Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31 направление NM

План	ТО	hi-technic	PRO-Сервис	АКС
Сумма 0	92711,11	1381,40	3996,58	2920,40
Процент	----	1,49	4,30	3,15

Текущее выполнение	ТО	hi-technic	PRO-Сервис	АКС
	280956	22970	35996	18990

Сотрудники Задачи Рейтинги Теледос **План продаж** Курсы Бонусы

Работа с личным кабинетом Front Office: План продаж

1. Теперь на личной странице доступны полезные вкладки которые помогут Вам стать успешным в своей работе.
2. Вкладка “План продаж”, здесь можно увидеть дневной план по ТО, HighTech, PRO-сервис, АКС, а так же текущее выполнение.

Работа с личным кабинетом Front Office: Курсы

1

Sulpak КАБИНЕТ

Рублев Дмитрий Сергеевич

Должность в Компании: Специалист

Подразделение: Розница

Локация: 22A01 Arena_S Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31

Контактная информация

Е-mail: dgr_st.realife@lst.ru

Личная почта: нету

Мобильный телефон: 87076312871

Рабочий телефон: 87152475697

Личные данные

Пол: муж

День рождения: 12.05.1986 0:00:00

Хобби, интересы: спорт

Работа с личным кабинетом Front Office: Курсы

1. Теперь на личной странице доступны полезные вкладки которые помогут Вам стать успешным в своей работе.
2. Вкладка **“Курсы”**, здесь можно увидеть Активные курсы СДО, и завершенные.

2

Sulpak КАБИНЕТ

Активные курсы

Название курса	Код курса	Дата начала курса	Дата окончания курса	Дата активации курса	Результат
Работа с воронками_12_2015		31.12.2015 10:34:43	31.12.2015 10:34:43	21.12.2015 10:38:35	0
Путь на работу в СДП (Сара Високич Прудак)	СДП_2015_2	31.12.2015 10:25:59	31.12.2015 10:25:59	21.12.2015 10:27:52	0

Активные курсы

Законченные курсы

Название курса	Код курса	Дата начала курса	Дата окончания курса	Дата активации курса	Результат
ТЕСТ	NP_01	13.02.2012 10:43:04	24.02.2012 10:43:04	13.02.2012 10:43:31	0
Зеркальная диагностика	NP_02	24.02.2012 17:46:14	09.03.2012 17:46:14	24.02.2012 17:46:43	0
Вызовы	NP_03	11.03.2012 17:36:46	25.03.2012 17:36:46	11.03.2012 17:37:13	0
Базовый курс: персональная консультация	NP_04_2013	27.03.2012 09:52:51	10.04.2012 09:52:51	27.03.2012 09:53:30	0
Лепка	NP_05	26.04.2012 17:47:21	10.05.2012 17:47:21	26.04.2012 17:47:52	0
Лепка (часть 2)	NP_06	13.06.2012 10:01:44	27.06.2012 10:01:44	13.06.2012 10:03:50	0
Секрет диагностики	NP_07	29.06.2012 17:16:00	13.07.2012 17:16:00	29.06.2012 17:16:26	7
Базовый тренинг ИИ	ИИ	23.07.2012 09:18:15	02.08.2012 09:18:15	23.07.2012 09:18:39	0
Тренинг	NP_08	01.09.2012 18:22:45	15.09.2012 18:22:45	01.09.2012 18:23:13	0
Этим 2012	NP_09	16.08.2012 10:00:33	30.08.2012 16:58:13	16.08.2012 16:58:42	5

Законченные курсы

Важно! Все назначенные курсы и тесты должны быть пройдены своевременно!!

Пройденные курсы

Работа с личным кабинетом Front Office: Бонусы

1

Sulpak КАБИНЕТ

Рублев Дмитрий
19.06.1983
22А01 АРЕНА_5
ПЕТРОПАВЛОВС, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КАБИНЕТ
ИЗМЕНИТЬ ПРОФИЛЬ
ВЫИТИ

Сотрудники | Задачи | Рейтинги | Теледос | План продаж | Курсы | **Бонусы**

Рублев Дмитрий Сергеевич

Должность в Компании: Специалист
Подразделение: Розница
Локация: 22А01 Арена_5 Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31

Контактная информация
E-mail: dgr.st.realife@lst.ru
Личная почта: нету
Мобильный телефон: 87076312871
Рабочий телефон: 87152475697

Личные данные
Пол: муж
День рождения: 12.05.1986 0:00:00
Хобби, интересы: спорт

[Изменить профиль](#)
[Изменить приватность](#)
[Изменить настройки](#)
[Показать личные сообщения](#)

Работа с личным кабинетом Front Office: Бонусы

1. Теперь на личной странице доступны полезные вкладки которые помогут Вам стать успешным в своей работе.
 2. Вкладка “**Бонусы**”, здесь можно посмотреть личный бонус за проданный товар и услуги.
- Важно!** Продавец должен уметь посчитать бонус за проданный товар.

2

Sulpak КАБИНЕТ

Рублев Дмитрий
19.06.1983
22А01 АРЕНА_5
ПЕТРОПАВЛОВС, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КАБИНЕТ
ИЗМЕНИТЬ ПРОФИЛЬ
ВЫИТИ

Сотрудники | Задачи | Рейтинги | Теледос | План продаж | Курсы | **Бонусы**

Бонусы

Данные можно фильтровать не более чем за 30 дней

Дата с 01.12.2015 0:00:00 по 22.12.2015 0:00:00 Получить

Номер заказа	Дата заказа	Товар	Сумма бонусов
17051301	05.12.2015 13:29:26	ЧПУ 354/Средств.чист. Насос	136
17050242	05.12.2015 13:50:19	Сберкешечная карта Бонус/Сбер	1
16996255	05.12.2015 17:35:23	Сберкешечная карта Бонус/Сбер	1
16996256	05.12.2015 17:35:23	АКБ 600/стационар Volta	70
16996255	05.12.2015 17:35:23	УМЗ35000/ХЗ/LED-TV Samsung	1317
16996255	05.12.2015 17:35:23	Настройка и тестирование телевизора с диагональю от 32 до 43 дюйма/теле	76
16996255	05.12.2015 17:35:23	Настройка и тестирование телевизора с диагональю от 32 до 43 дюйма/теле	450
16986731	12.12.2015 17:25:00	Сберкешечная карта Бонус/Сбер	1
16986730	12.12.2015 17:25:00	УМЗ35000/ХЗ/LED-TV Samsung	3485
17051340	18.12.2015 12:38:07	Комплексный пакет «Android Baby» mini/micro	47
17051340	18.12.2015 12:38:07	Комплексный пакет «Android Baby» mini/micro	412

Сумма бонусов

Окончание рабочей смены



Процедура окончания рабочей смены

Для окончания рабочей смены продавцу необходимо выполнить следующие действия в закрепленном за ним отделе

1. Проверить выполнение правил мерчандайзинга
- 1 2. Проверить витрину на наличие товара. Витрина не должна иметь пустых мест и «дыр» в накопителе
- 2 3. Привести в порядок рабочее место