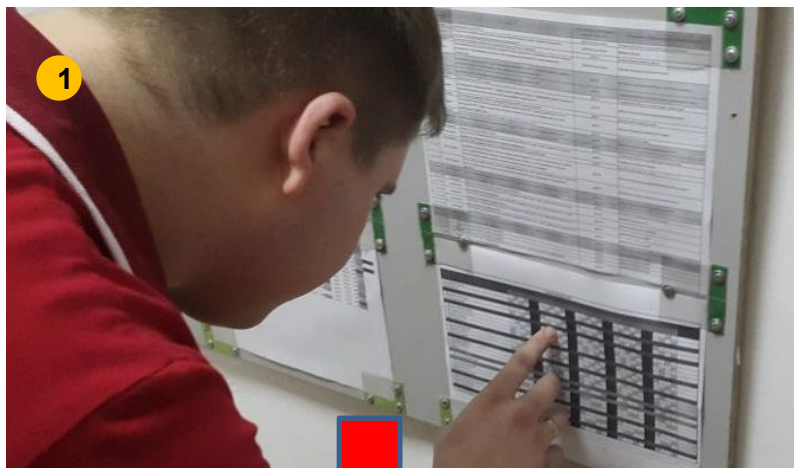

Sulpak

**Визуальная
инструкция по
рабочим процедурам
продавца**

СОДЕРЖАНИЕ

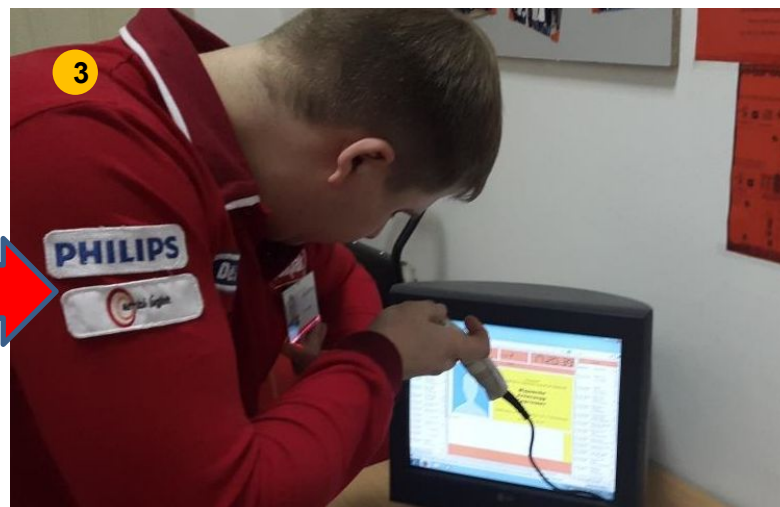
| | | |
|-----|--|-------|
| 1. | Электронная система приход/уход..... | 3 |
| 2. | Подготовка к рабочей смене..... | 4-8 |
| 3. | Продажа товара..... | 9 |
| 4. | Мерчендайзинг..... | 11 |
| 5. | Курсы СДО..... | 12 |
| 6. | Виды продаж..... | 19 |
| 7. | Памятка для продавца..... | 21 |
| 8. | Продажа 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:

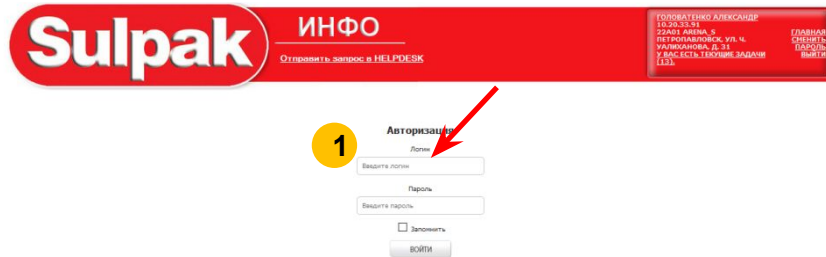
присутствие в зале персонала в грязной, неопрятной и рваной одежде, а также в одежде, отличной от специально сшитой формы

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

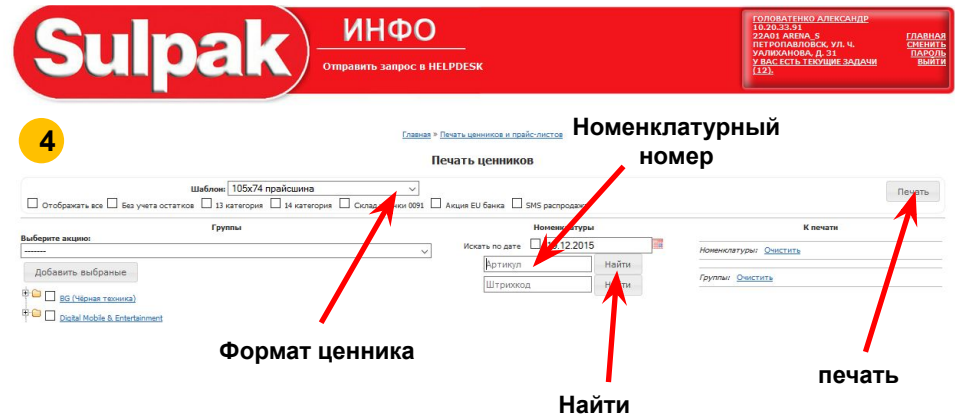
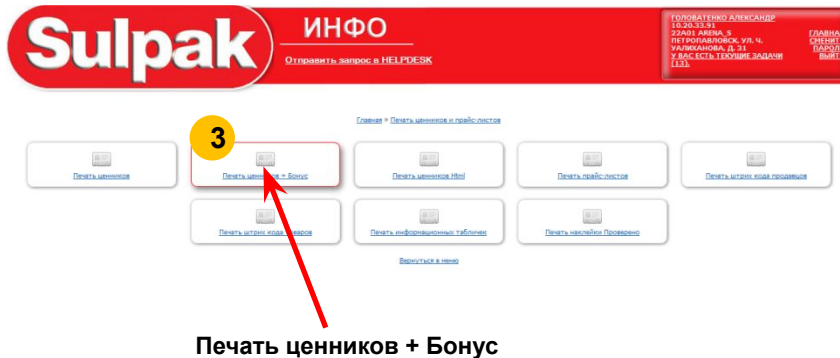


Каждую утреннюю смену необходимо проверять изменение цен. Если не выполнить данную процедуру то при продаже обнаружится, что товар дороже или дешевле. Данная ситуация приведет к конфликту, отказу покупателя от покупки, а продавца могут заподозрить в мошенничестве!

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

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**”

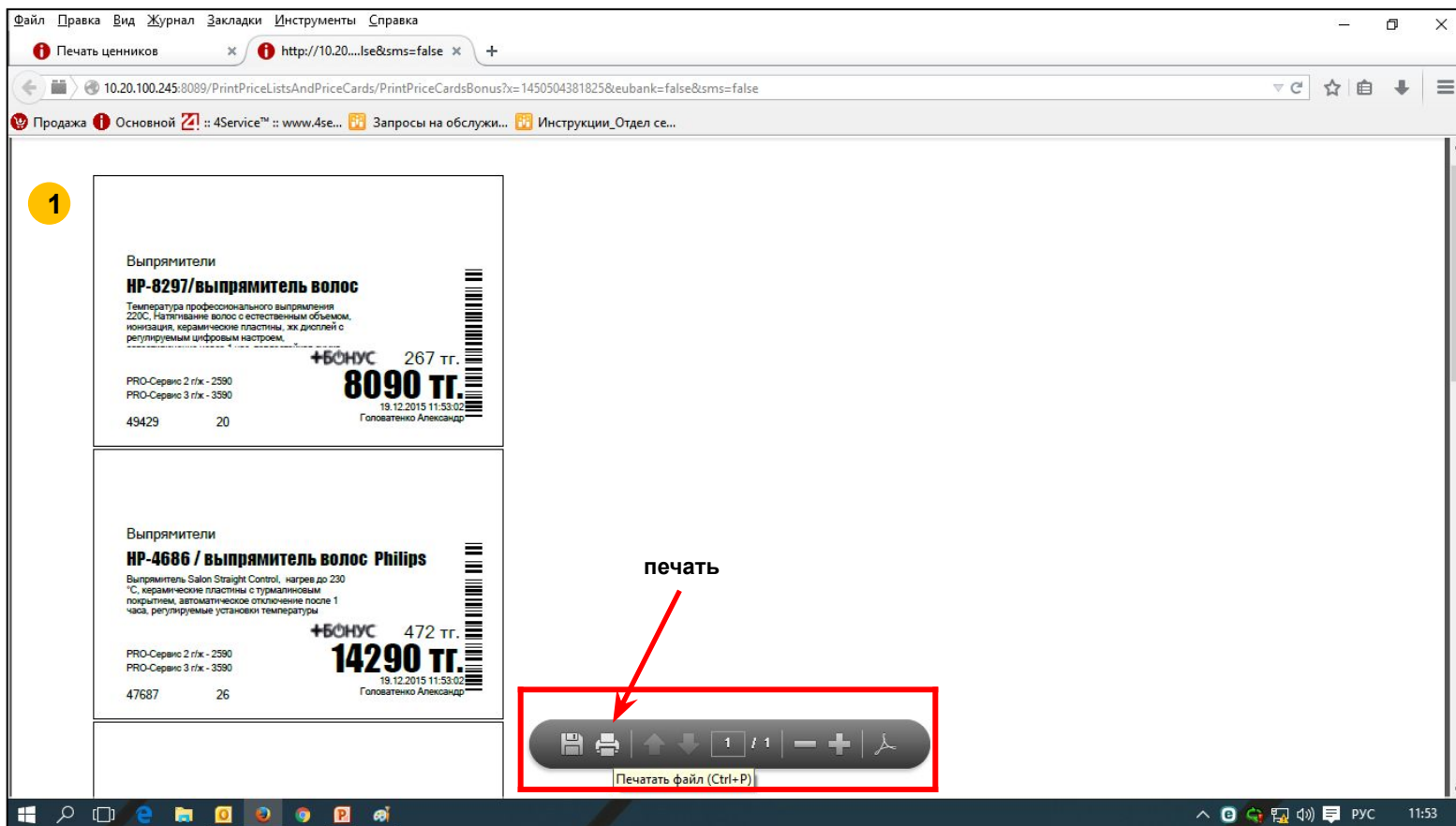
2

3

Печать

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

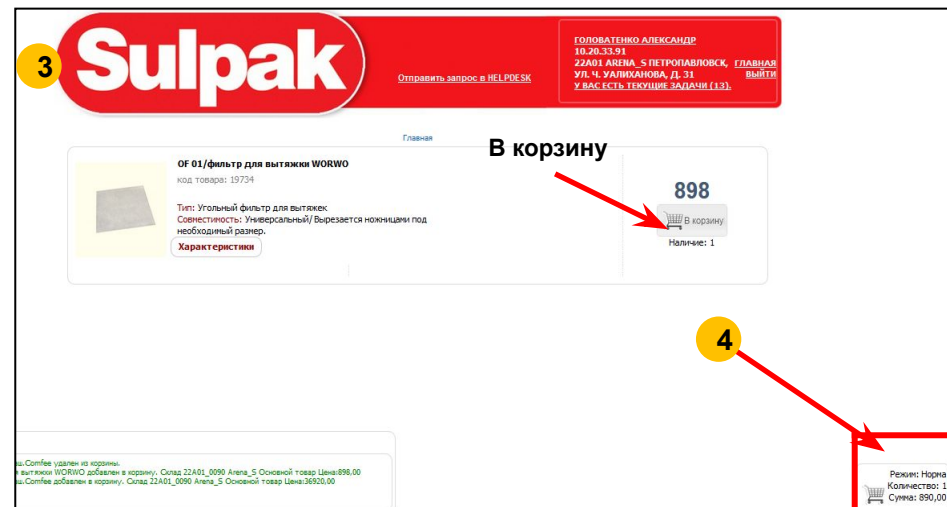
1. Попросить у Директора/Супервайзера магазина прайс лист с остатками товара.
2. Проверить попозиционно наличие товара на витрине и в накопителе с общими остатками. В случае необходимости получить товар на складе.
Важно! Накопители должны быть полностью заполнены. Весь товар должен быть выставлен на 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

1

Наличные

Самообслуживание

сформировать заказ

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

2

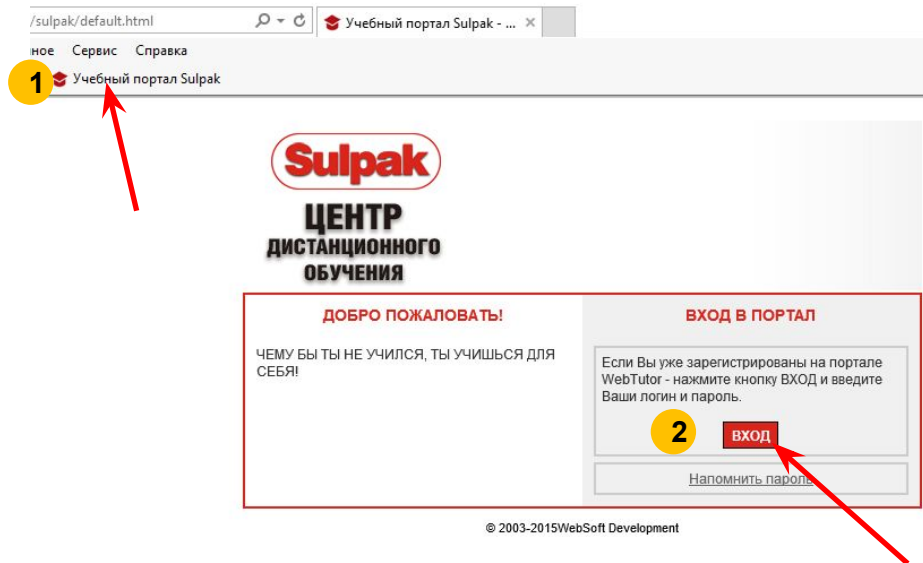
Введите номер карты

Далее

3

Статус заказов на карте 669679 (Всего заказов: 1)

| Дата | Статус | Пользователь | Магазин |
|---------------------|-------------|------------------|---|
| 19.12.2015 20:06:59 | Создан | Головатенко А.А. | 22A01 ARENA_5 Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31 |
| 19.12.2015 20:06:59 | Подтвержден | Головатенко А.А. | 22A01 ARENA_5 Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31 |



Система дистанционного обучения (СДО)

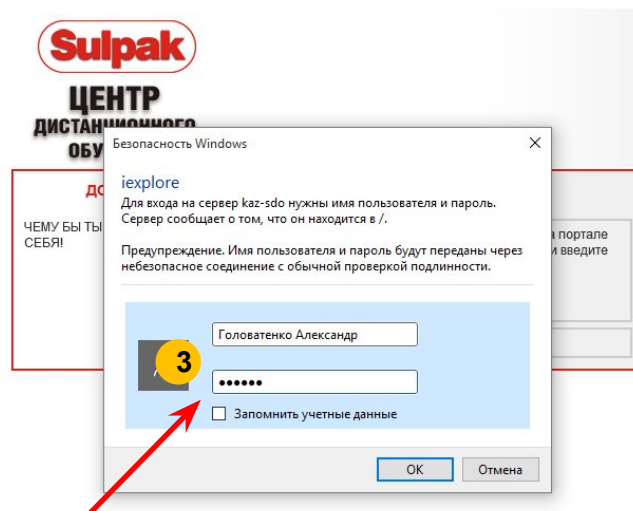
Курсы СДО назначаются еженедельно. Продавец обязан каждый понедельник проверять поступление новых курсов и своевременно (в течение одной недели) их сдавать

1. Войти в Internet Explorer

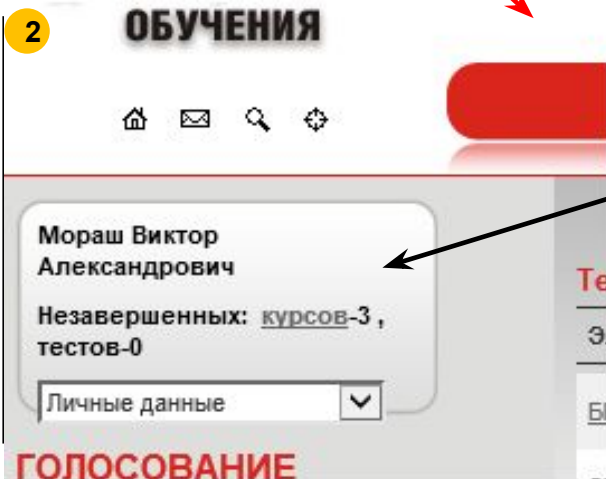
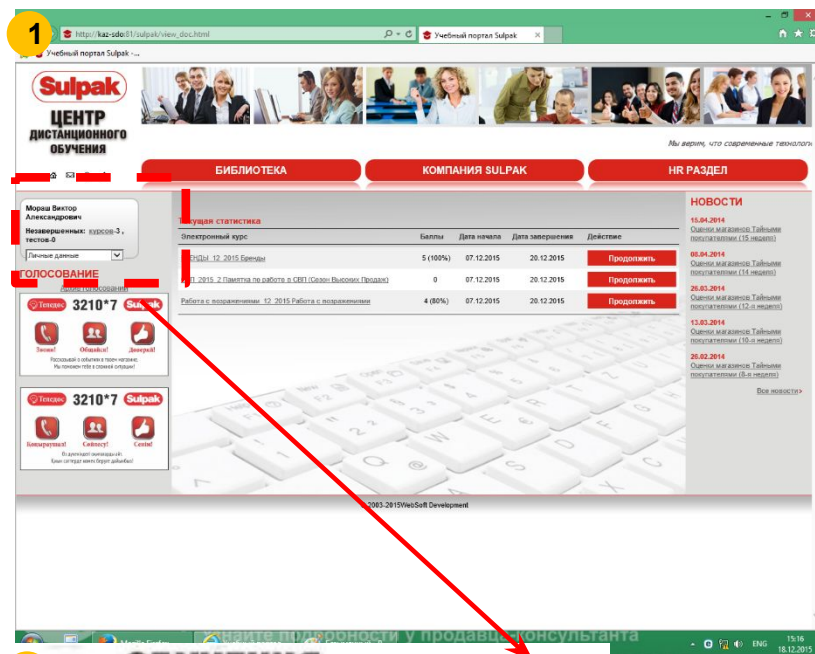
1 2. На строке избранного выбрать вкладку учебный портал Sulpak»

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)

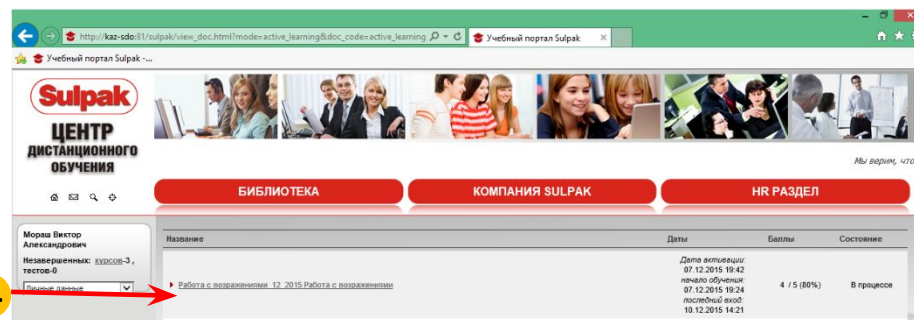


Курсы СДО



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 |

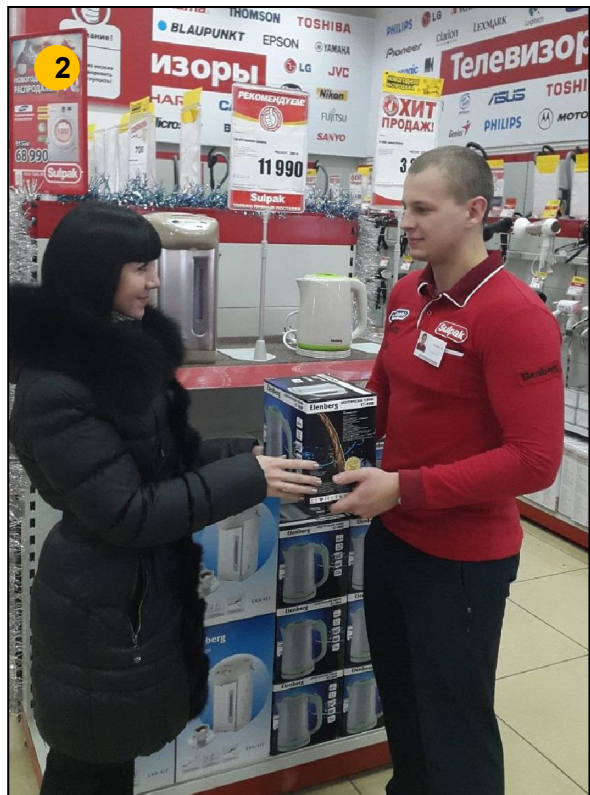
Памятка для продавца: аксессуары к товару

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 (1. Продажа товара из открытого накопителя)



Продажа товара из открытого накопителя

1. Презентация и продажа товара

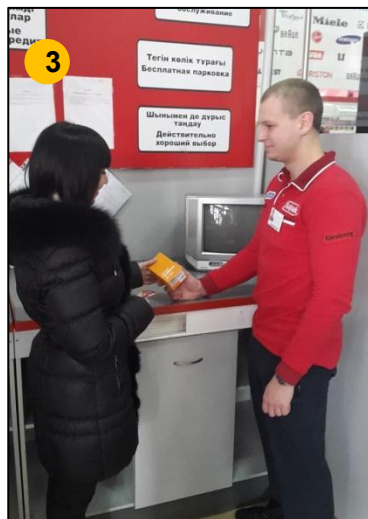
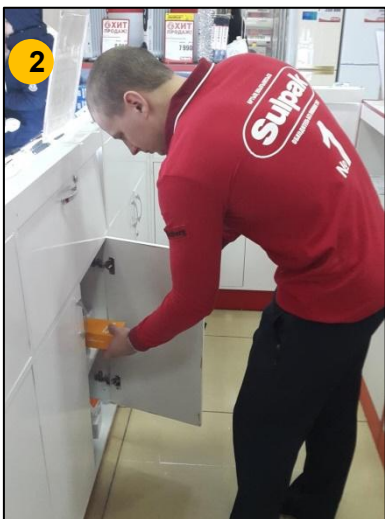
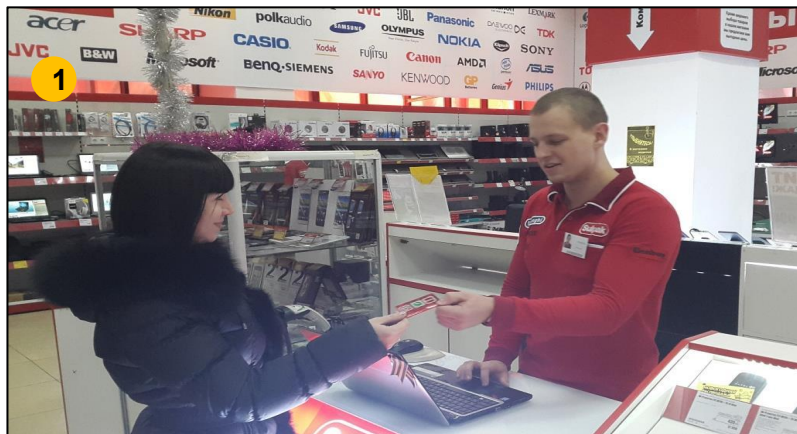
1. Наклеить личный штрих-код продавца рядом с штрих-кодом товара (Штрих-коды выдает Директор/Супервайзер магазина на каждом утреннем собрании).

2. Передать товар покупателю и предложить пройти на кассу для оплаты

Важно! При покупке крупногабаритного товара или при наличии у покупателя нескольких коробок, продавец при помощи тележки перемещает товар на кассу.



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

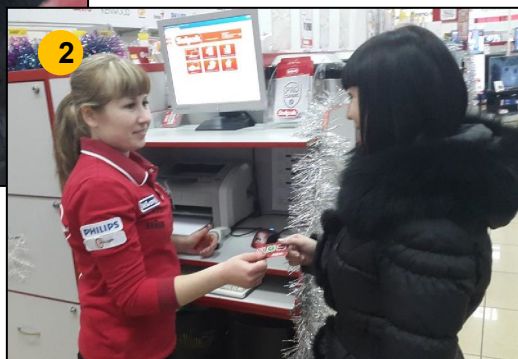
3. Сообщить покупателю, что после оплаты он сможет получить товар в зоне проверки и выдачи товара.

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)

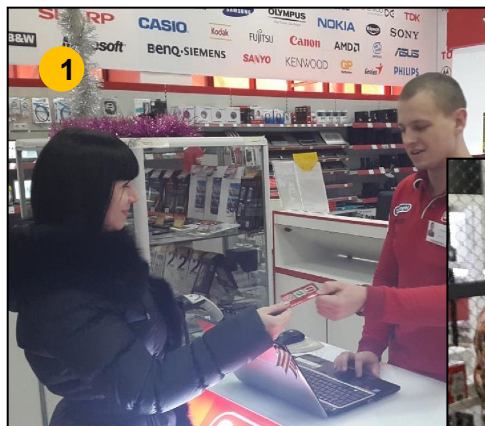


Продажа витринного образца

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)

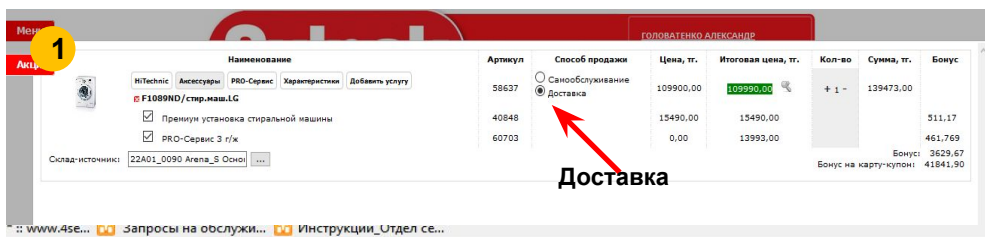


Продажа товара со склада-золотой товар

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 * ← **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?



Создание заказа. Шаг 2

Номер карты : 669679

Номер Сотового телефона. Вводить строго по формату ← **Сот. телефон клиента**

Телефон покупателя ← **Дом. телефон клиента**

Выберите дату доставки ← **4**

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

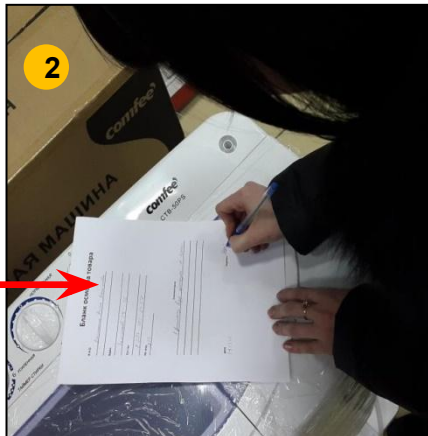
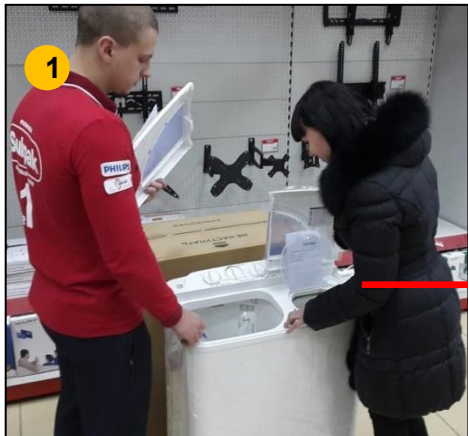
Тип доставки

Оформление доставки день в день не возможно

← **Создать заказ**

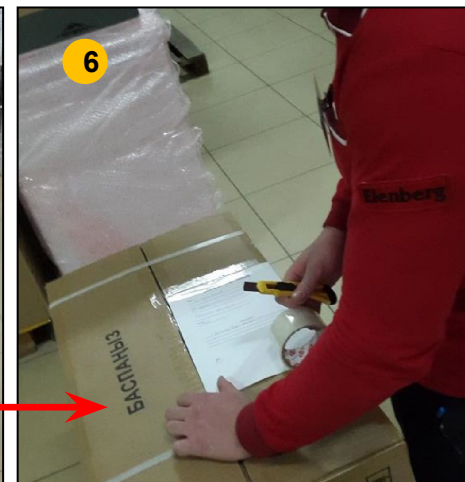
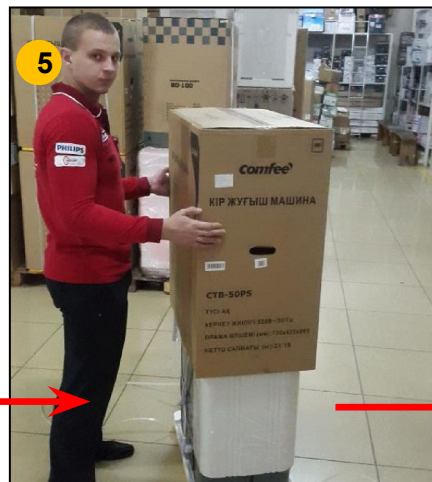
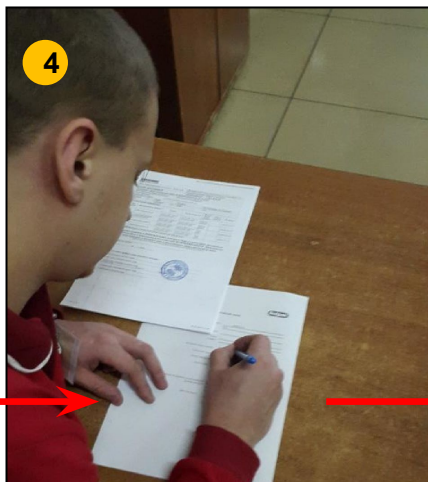
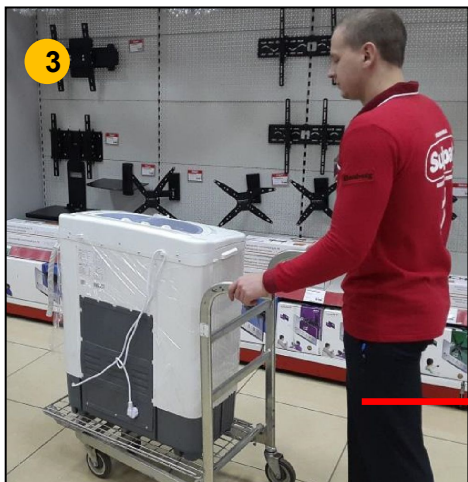


Процесс продаж (6.Продажа товара на доставку)



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.



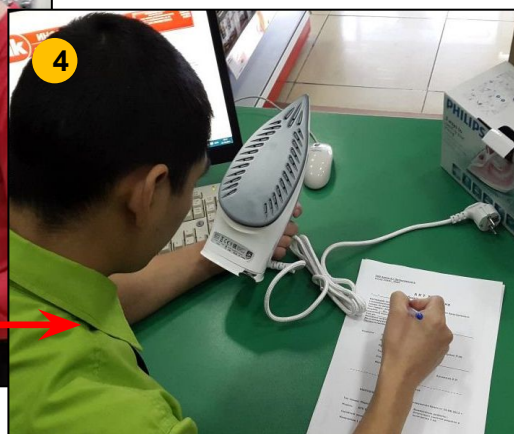
Обнаружение дефектного товара на витрине (Действия продавца)



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 .

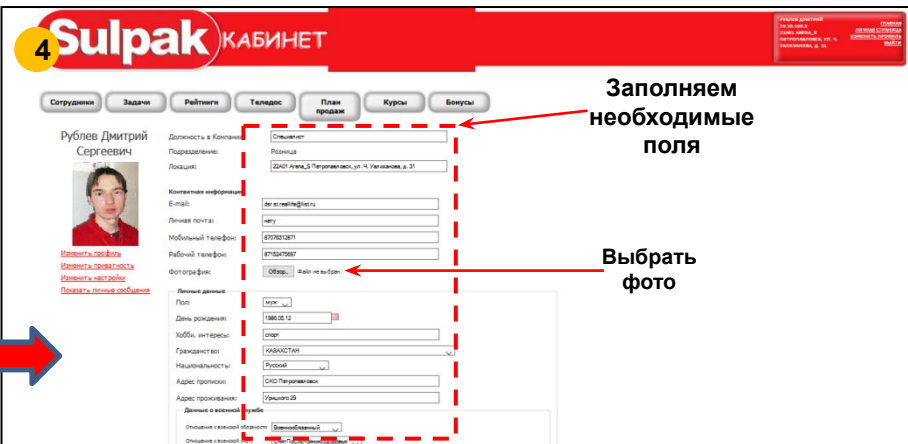
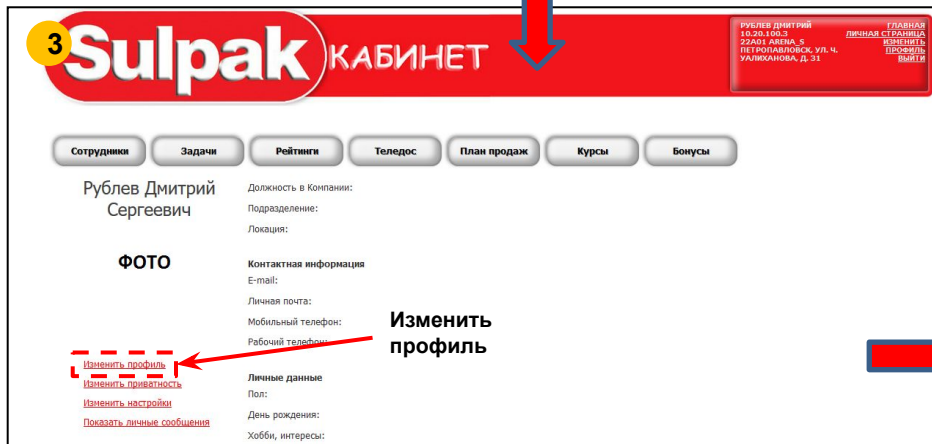
Обнаружение дефектного товара в зоне выдачи и проверки товара (Действия продавца)



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 Арена_5 Петропавловск, ул. Ч. Улиханова, д. 31

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

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

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 измененй 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 измененй цен на товары со склада ученик 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 измененй 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 Сергеевич

Должность в Компании: Специалист
Подразделение: Розница
Локация: 22A01 Arena_S 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

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

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 Сергеевич

Рейтинг

История мест

Квартальный рейтинг

Рублев Дмитрий Сергеевич
Рейтинг рассчитан по магазину 22A01 Arena_S Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31
направление AV
Квартал
Стаж работы: 4 года 12 мес 22 дн
курс продаж: 51,204 тг

История мест: [line chart showing trends for TD, NT, Pro, Акс, СЧ from 15.10.2015 to 26.11.2015]

Квартальный рейтинг: [line chart showing trends for TD, NT, Pro, Акс, СЧ from 15.10.2015 to 26.11.2015]

Sulpak КАБИНЕТ

Рейтинг

Рублев Дмитрий Сергеевич

Рейтинг рассчитан по магазину 22A01 Arena_S Петропавловск, ул. Ч. Уалиханова, д. 31
направление AV
Квартал
Стаж работы: 4 года 12 мес 22 дн
курс продаж: 51,204 тг

История мест: [line chart]
Квартальный рейтинг: [line chart]

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

3D Pyramid Chart: [TD, NT, Pro, Акс, СЧ]

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@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](#)

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
19.06.1986
22А01 АРЕНА_5
ПЕТРОПАВЛОВСК, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КАБИНЕТ
ИСТОРИЯ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ВЫЕЗДОВ

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: 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.

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

2

Sulpak КАБИНЕТ

Рублев Дмитрий
19.06.1986
22А01 АРЕНА_5
ПЕТРОПАВЛОВСК, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КАБИНЕТ
ИСТОРИЯ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ВЫЕЗДОВ

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

Активные курсы

| Название курса | Код курса | Дата начала курса | Дата окончания курса | Дата активации курса | Результат |
|--|------------|---------------------|----------------------|----------------------|-----------|
| Работа с заказчиками_12.2015 | | 31.12.2015 10:34:43 | 31.12.2015 10:34:43 | 21.12.2015 10:38:35 | 0 |
| Правила по работе в СЭП (Служба Высших Продаж) | СЭП_2015_2 | 21.12.2015 10:25:59 | 31.12.2015 10:25:59 | 21.12.2015 10:27:52 | 0 |

Законченные курсы

| Название курса | Код курса | Дата начала курса | Дата окончания курса | Дата активации курса | Результат |
|---|------------|---------------------|----------------------|----------------------|-----------|
| ТЕСТ | NP_01 | 12.02.2012 10:43:04 | 24.02.2012 10:43:04 | 12.02.2012 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 |
| Выявление | 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_2012 | 27.03.2012 09:52:51 | 10.04.2012 09:52:51 | 27.03.2012 09:53:30 | 0 |
| Лепило | NP_05 | 26.04.2012 17:47:21 | 10.05.2012 17:47:21 | 26.04.2012 17:47:52 | 0 |
| Лепило (часть 2) | NP_06 | 13.06.2012 10:01:44 | 27.06.2012 10:01:44 | 13.06.2012 10:03:50 | 0 |
| Салон 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 |

Активные курсы

Пройденные курсы

Работа с личным кабинетом Front Office: Бонусы

1

Sulpak КАБИНЕТ

Рублев Дмитрий
12.05.1986
22А01 АРЕА_5
ПЕТРОПАВЛОВС, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КАБИНЕТ
ИЗМЕНИТЬ ПРОФИЛЬ
ВЫЙТИ

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

Рублев Дмитрий Сергеевич

Должность в Компании: Специалист
Подразделение: Розница
Локация: 22А01 АРЕА_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
12.05.1986
22А01 АРЕА_5
ПЕТРОПАВЛОВС, УЛ. Ч.
УАЛИХАНОВА, Д. 31

ГЛАВНАЯ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КАБИНЕТ
ИЗМЕНИТЬ ПРОФИЛЬ
ВЫЙТИ

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

| 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 |
| 16999255 | 05.12.2015 17:35:23 | Сберкешечная карта Бонус/Сбер | 1 |
| 16999256 | 05.12.2015 17:35:23 | АКБ 600/стационар Varta | 70 |
| 16999255 | 05.12.2015 17:35:23 | УМКС3500/АКЦИД/ТВ Samsung | 1317 |
| 16999255 | 05.12.2015 17:35:23 | Настройка и тестирование телевизора с диагональю от 32 до 43 дюйма/теле | 76 |
| 16999255 | 05.12.2015 17:35:23 | Настройка и тестирование телевизора с диагональю от 32 до 43 дюйма/теле | 450 |
| 16999731 | 12.12.2015 17:25:00 | Сберкешечная карта Бонус/Сбер | 1 |
| 16999730 | 12.12.2015 17:25:00 | УМКС3500/АКЦИД/ТВ Samsung | 3485 |
| 1705140 | 18.12.2015 12:38:07 | Компьютерный пакет «Android Baby» mini/micro | 47 |
| 1705140 | 18.12.2015 12:38:07 | Компьютерный 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