

ФИРМЕННАЯ РОЗНИЦА  
SAMSUNG

Партнер: ООО СамРус

# СОДЕРЖАНИЕ.

- ❑ 1. О компании: история и этапы развития фирменных магазинов.
- ❑ 2. Организационная структура компании.
- ❑ 3. Основные КРІ магазинов сети.
- ❑ 4. Персонал.
- ❑ 5. Инструменты по увеличению КРІ показателей.
- ❑ 6. Планы по открытию Фирменных магазинов Samsung.

# 1. О КОМПАНИИ: ИСТОРИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ.

Компания ООО «СамРус» основана в июне 2013 года. Компания развивает монобрендовую фирменную сеть магазинов Samsung в России. Магазины Samsung компании ООО «СамРус» предлагают покупателю оригинальную, сертифицированную продукцию Samsung, профессиональные консультации, открытую выкладку и презентацию инновационной продукции компании Samsung.

В фирменных магазинах Samsung компании ООО «СамРус» представлен широкий ассортимент цифрового оборудования производителя: смартфоны, телевизоры, аудиотехника, планшеты, носимые устройства, аксессуары.

Преимущества фирменного магазина Samsung сети ООО «СамРус»:

- профессиональные консультации, настройка оборудования;
- прием предзаказов на технику;
- VIP-сервис Samsung;
- спецпредложения и бонусная программа.

## Этапы развития фирменных магазинов Samsung ООО «СамРус»:

□ 2013 год – Основание компании, открытие двух фирменных магазинов Samsung в городе Брянске ТЦ Бум-Сити SCSR000147 (39, 9 кв.м) и ТЦ Аэропарк SCSR000196 (52,6 кв.м).

2016 год – Открытие фирменного магазина Samsung в городе Смоленск ТЦ Макси SCSR000323(73,9 кв.м).

□ 2016 год – Открытие фирменного магазина Samsung в городе Тула ТЦ Макси SCSR000323 .

□ 2017 год – Переезд и открытие фирменного магазина в новой концепции Samsung ТЦ Бум-Сити в локации большой площадью.

□ 2017 год – Открытие двух фирменных магазинов Samsung в городе Архангельске ТЦ Макси и Саратов ТЦ Хеппи Молл

2018 год Открытие двух фирменных магазинов Samsung в городе Саранск ТЦ Сити Молл и Пензе ТЦ Коллаж

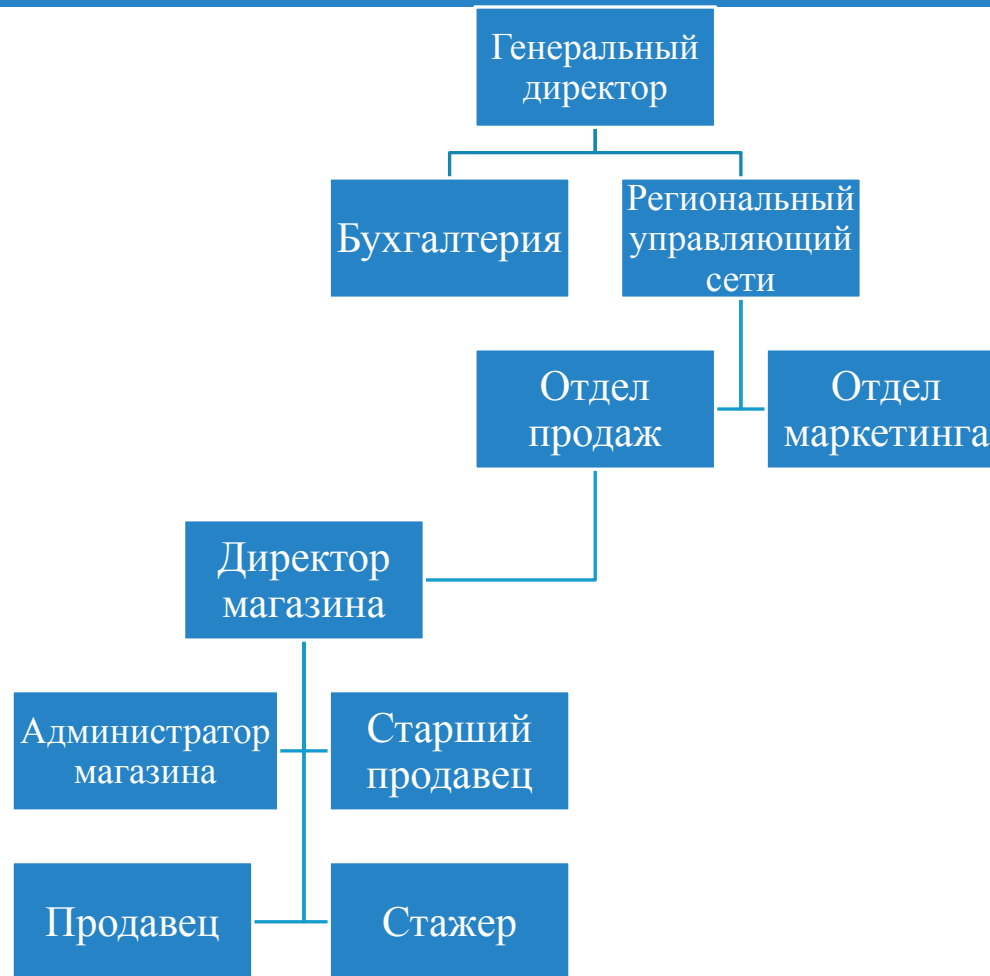
2019 год Открытие фирменного магазина в городе Владимир ТЦ Мегаторг.

2017 год – Реконцепция фирменного магазина Samsung в городе Брянске ТЦ Аэропарк.



**АР КРЫМ**  
 СИМФЕРОПОЛЬ

## 2. СТРУКТУРА КОМПАНИИ.





## 4. ПЕРСОНАЛ.

- ❑ Процент текучести торгового персонала за 2016 год -18%,2017-10%.
- ❑ Структура подчинения торгового персонала: Региональный управляющий сети-Отдел продаж-Директор магазина-Администратор магазина-Старший продавец-Продавец-Стажер.
- ❑ Управленческий персонал, на ежемесячной основе, проходит тренинги по продукции компании Samsung(в том числе вебинеры ) и тренинги, направленные на повышение и совершенствование управленческих навыков, каждые шесть месяцев, каждый управленец компании, проходит собеседования по компетенциям на соответствие занимаемой должности. Директор магазина, на ежедневной основе, заполняет чек-лист по работе линейного персонала, в котором отражает насколько правильно полученные на тренинга знания, применяются каждым сотрудником.

- ❑ Линейный персонал, на ежемесячной основе, проходит тренинги по продукции компании Samsung(в том числе вебинары) и техники продаж. После окончания тренингов, проводится тест по полученным знаниям с критериями оценки от 1 до 10, которые влияют на категорию продавца(старший продавец, продавец, стажер) и карьерный рост как на линейных должностях, так и на управленческих(от стажера до управленца не менее 6 месяцев).
- ❑ На ежемесячной основе, в компании проводятся мотивационные конкурсы, по показателям объёма и эффективности продаж торгового персонала по показателям которых, персонал получает дополнительные премии и призы(например, часы Samsung Gear S3).



## 5. ИНСТРУМЕНТЫ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ КРІ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

- ❑ Использование новых инструментов в маркетинге(интернет, привлечении клиентов из соц.сетей, промо активности).
- ❑ Внедрение в 4 квартале 2017 года новой бонусной системы, которая будет направлена не только на предоставлении скидки, но и на изучение потребностей клиентов и спецпредложения только для них(индивидуальная скидка).
- ❑ Запуск и развитие в 1 квартале 2018 года-интернет магазина сети, где будет представлен весь перечень продукции Samsung с доставкой по России.
- ❑ Проведение промо активностей(лифлетинг, проведение розыгрышей для покупателей с ценными) как внутри ТЦ, где представлены магазины сети, так и в городе.
- ❑ Изменение в мотивации персонала направленные на увеличение показателей КРІ(привязка основного бонуса к ТО).
- ❑ Ежедневный, еженедельный,ежемесячный и тд. контроль за основными КРІ показателями и принятия необходимых мер для восстановления КРІ до планового уровня при несоответствии с плановыми показателями.

## 6. ПЛАНЫ ПО ОТКРЫТИЮ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ SAMSUNG.

Планы по открытию фирменных магазинов Samsung в конце 2017 года и начале 2018 года:

- ❑ Город Казань ТЦ Парк Хаус-62,6 кв.м планируемый товароборот-около 9 600 000 руб.
- ❑ Город Саратов ТЦ Хеппи Молл-96,2 кв.м планируемый товароборот-около 6 500 000 руб.
- ❑ Город Саратов ТЦ Галерея Тау 90,3 кв.м планируемый товароборот-около 7 300 000 руб.
- ❑ Город Петрозаводск ТЦ Лотос Плаза 100,7 кв.м планируемый товароборот - около 7 600 000 руб.

## Планы по открытию фирменных магазинов Samsung 2018-2019 года:

- ❑ Город Тольятти: ТЦ Парк Хаус ,ТЦ Акварель ,ТЦ Русь–проекты находятся на стадии переговоров.
- ❑ Город Чебоксары: ТЦ Мега Молл, ТЦ МТВ-Центр, ТЦ Мадагаскар-проекты находятся на стадии переговоров.
- ❑ Город Калининград: ТЦ Акрополь, ТЦ Балтия Молл (строиться), ТЦ Мега-проекты находятся на стадии переговоров.
- ❑ Город Череповец: ТЦ Макси-проект находится на стадии переговоров.
- ❑ Город Вологда: ТЦ Мармелад, ТЦ Рио-проекты находятся на стадии переговоров.
- ❑ Город Сыктывкар: ТЦ Макси-проект находится на стадии переговоров.
- ❑ Город Киров: ТЦ JAM Молл, ТЦ Макси (строиться) -проекты находятся на стадии переговоров.