Салон Togas Афимолл

Макарова Татьяна – дата прихода в компанию 16.10.2012 (стаж работы7 лет)

- 2018
- План - 10254741
- Факт - 14106042 - 138%в.пл
- Ср.чек – 33035
- Ем. 3,5
- Эффективность 36%
- КПБ - 296976 –ср.чек 16581- 21%
- Одеяла - 3224013 –ср. чек 48120 - 23%
- Подушки - 1805197- ср.чек 11212 -13%
- Шторы+Покрывала – 1026004 – ср. чек 33097 - 7%

- 2019
- План – 5608031
- Факт – 5984313 – 107%в.пл
- Ср. чек – 28362
- Ем. 2,8
- Эффективность 44%
- КПБ 1722120 – ср.чек 26494 – 29%
- Одеяла – 873467 – ср.чек 37977 – 15%
- Подушки – 527795 ср. чек 10150 – 9%
- Шторы + Покрывала – 170244 ср.ч 21281 - %

Макарова Татьяна - план развития	Навык	Компетенция	Ресурсы	Опыт на рабочем месте	Сроки
	Анализ и планировани е продаж	Ставит перед собой сложные задачи	Пройти тренинг по принципам планирования	Ежедневно планировать активность и цели по ср.чеку и группам товара	В течении 2х месяцев
	Организация	Самодисциплина		Каждый сотрудник должен обладать организационными навыками.Они необходимы для самодисциплины – работник может самостоятельно собрать всю необходимую информацию и данные, чтобы управлять своей работой или рабочим процессом,согласно графику или установленным срокам.	В течении года

Нартикоева Залина – дата прихода в компанию 01.02.2013 (стаж работы 6 лет)

- 2018
- **План 8329894**
- **Факт 6852149 – 82% в.пл**
- **Ср.чек -22466**
- **Ем. 2,4**
- **Эффективность 30%**
- **КПБ 1775671 – ср.чек 16911 -26%**
- **Одеяла 1472812 – ср.чек 27274 – 21%**
- **Подушки 1045996 – ср.чек 8940 – 15%**
- **Шторы + покрывала 799653 – ср.чек 22847- 12%**

- 2019
- **План 3803330**
- **Факт 3519837 – 93% в.пл**
- **Ср.чек -25323**
- **Ем. 2,6**
- **Эффективность 36%**
- **КПБ 1471472 – ср.чек 23733 – 42%**
- **Одеяла 464537 – ср.чек 35734 -13%**
- **Подушки 460000 – ср.чек 10455 – 13%**
- **Шиторы + покрывала 169081 – ср.чек 24154 5%**

Нартикоева Залина план развития	Навык	Компитенция	Ресурсы	Опыт на рабочем месте	Сроки
	Анализ и планирование продаж	Постановка задач	Тренинг по принципам планирования	Ежедневно планировать свой ср.чек, емкость , просчет потерь . Отслеживать ср. чеки по группам товара.	В течении 3х месяцев.
	Организация	Самодисциплина		Каждый сотрудник должен обладать организационными навыками. Они необходимы для самодисциплины – работник может самостоятельно собрать всю необходимую информацию и данные, чтобы управлять своей работой или рабочим процессом согласно графику или установленным срокам.	В течении года

Акжигитова Розалия дата прихода в компанию 22.03.2014 (стаж работы 4года)

- 2018
- План 14375250
- Факт 15173722 – 106% в.пл
- Ср.чек 29293
- Ем. 2,9
- Эффективность 39%
- КПБ 4427249 – ср.чек 22939-29%
- Одеяла 3426397 – ср.чек 34610 – 23%
- Подушки 2315922 –ср.чек 11249 – 15%
- Шторы + покрывала 1124074 – ср.чек 26764 – 7%

- 2019
- План 4256906
- Факт 4520709 – 106% в.пл
- Ср.чек 27398
- Ем. 2,6
- Эффективность 33%
- КПБ 1389303 – ср.чек 21374 -31%
- Одеяла 986148 – ср.чек 42876 – 22%
- Подушки 544643 ср.чек 13965 – 12%
- Шторы + покрывала 149561 ср.чек 24927 – 3%

Акжигитова Розалия – план развития	Навык	Компитенция	Ресурсы	Опыт на рабочем месте	Сроки
	Анализ и планирование продаж	Постановка задач	Тренинг по принципам планирования	Ежедневно планировать свой ср.чек, емкость , просчет потерь . Отслеживать ср. чеки по группам товара.	В течении 2х месяцев
	Организация	Самодисциплина		Каждый сотрудник должен обладать организационными навыками.Они необходимы для самодисциплины – работник может самостоятельно собрать всю необходимую информацию и данные, чтобы управлять своей работой или рабочим процессом,согласно графику или установленным срокам.	В течении года

Идеи по росту и развитию продаж бутика	Характеристика идей	Обоснование идеи
Основные идеи	Увелечение продаж и заказов в Дизайн Студии, сотрудником Кремплевской Регионой (дизайнер - стажер)	Так как сотрудник новый , считаю что нужно отправить на тренинг по продажам. Уделить особое внимание в работе с клиентами в зале, это выявление потребностей, презентацией проэкта, работаем над уверенность в себе . Посетить тренинг по солнце защите. Так же на месте разбирать входящих клиентов, выявлять ошибки, слабые стороны. Для дальнейшей грамотной работы и успехов в заказах.
Основные идеи	Увелечение продаж по салону и сотрудникам:Макаровой Т, Нартикоевой З, Акжигитовой Р.	По готовой продукции, девочки все старенькие опытные, процент выполнения плана у всех от 90 % и выше. Считаю что можно было бы подумать над работой с клиентом в более неформальной обстановке(по домашнему) более раскрепощенно, без глубокой презентации. Так же пригласить в салон Семионову Анну для прохождения тренинга по СПИНУ именно переход к группе одеяла и подушки. На май поставлены задачи по продажам группы одеяла и подушки, так как именно просели одеяла.
Основные идеи	Новигация по ТРЦ"Афимолл"	Люди которые находятся в торговом центре, не знают как нас найти многие звонят на городской с просьбой как пройти в наш бутик. Коридор в котором мы находимся мало проходимый. Скопление народа происходит на верхних этажах и кориродоры более проходимые ближе к центральным проходам в башни. Возможность рассмотреть другое помещение в более проходимом месте или этаже.
Вспомогательные идеи	Акция - с фитнесом в Афимолл	Дополнительный поток новых клиентов.
Вспомогательные идеи	Реклама на паркинге	Привлечение новых клиентов. Так как по отношению к 2018 процент новых клиентов ушёл в -36% данная цифра за три месяца.
Вспомогательные идеи	Акция -День рождения	Вернуть , акцию день рождения. Это дополнительные скидки+ привлечение клиентов салон.