

# Конкурентоспособный ритейл

## Мотивация персонала

или как увеличить продажи



# Эффективный RETAIL

Стратегия

Маркетинг

Развитие

HR

Брендинг

Исследования

Закупки

Контроль

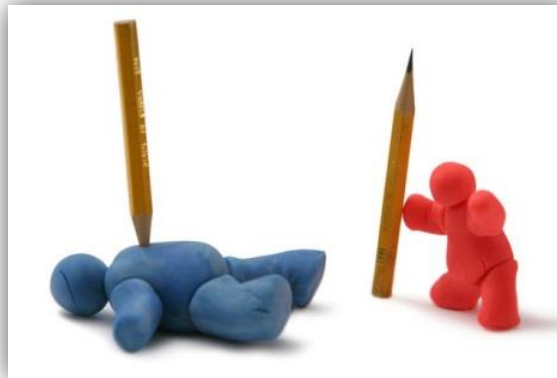
Магазины



# Эффективный RETAIL

## Формула успеха

**Потребитель + Конкуренты + Компания**



# Эффективный HR маркетинг

Мотивация – это всего лишь один элемент Вашего пазла под названием эффективное управление персоналом или эффективный HR.



# Эффективный HR

## Эффективный HR

-это создание собственного  
внутрикорпоративного бренда

-это тесные коммуникационные  
процессы со смежными  
департаментами – маркетинг и  
продажи и производство

Или Вам нужна система документов  
«Космонавтам от космонавтов»?



# Хочу быть продавцом

Кто Ваш продавец

Продавец кассир

Продавец консультант

Продавец товаровед

Продавец мерчендайзер

????





# Хочу быть продавцом

Профессиональная направленность - работа с людьми.

## Необходимые качества:

- \* развитое обоняние / тактильная чувствительность / зрительная чувствительность (в зависимости от специфики отдела или магазина);
- \* развитая мелкая моторика (ловкость и координация движений рук);
- \* грамотная, четкая, выразительная и понятная речь;
- \* умение убеждать.
- \* концентрация, устойчивость и распределение внимания;
- \* оперативная память;
- \* зрительная память.

## Выраженные личностные качества:

- \* коммуникабельность;
- \* эмоциональная устойчивость;
- \* доброжелательность;



# Сегодня-завтра

Цели и задачи компании/магазина на сегодняшний день  
и на неделю/месяц/квартал/год вперед

Определение бюджета и плана

Постановка целей и задач перед магазином/магазинами

Поддержка и консультирование

Координация работы

Обмен информации

Контроль исполнения





# Психология работы

Эффективная работа продавца – не есть задача продавца.  
А есть задача компании.

Разработка, внедрение, контроль

- Правила работы в компании
- Стандарты
- Системы мотиваций и бонусов
- Системы штрафов
- .....



# Матрица



# Мотивация плюс

## Материальное

Главная мотивация – финансовая? 

## Не Материальное

Премимальная/спортивная/поощрительная мотивация 

Социальная мотивация 

Карьерная мотивация 

Кнуты и пряники 

# Материальное плюс

● Материальное или  
товар продаёт себя сам

Зарплата:

50% фикс + 50% продажи

100% фикс + штрафы

100% фикс + % от продаж

100% фикс + нематериальные бонусы

100% фикс + % от продаж + нематериальные бонусы



# Кнут и пряник

## Что двигает людей

Стимул: острая палка



Состояния



Чувства

Видение ситуации: дорога такая



Мотив: морковка

# Матрица влияния факторов

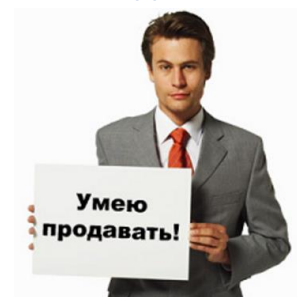
Производительность ↑

Третья группа



- 4
- 4
- 5
- 5
- 4

Четвертая группа  
Звезды



- 4
- 5
- 5
- 5
- 5

Первая группа  
Трудные дети



- 4
- 5
- 3
- 4
- 5

Вторая группа  
Дойные коровы



- 5
- 5
- 3
- 4
- 5

→ Желание работать

# Командообразование

- \* Создание команды – как создание семьи с несколькими переменными.
- \* Лидерство — это влияние.
- \* Каждый лидер обладает следующими двумя характеристиками:
  - 1) он куда-то идет сам и
  - 2) он способен убедить других пойти с ним





# Кейсы

- \* Спонтанное вознаграждение
- \* Пылесос, Микроволновка, Утюг
- \* Касса
- \* Лакост или Кельвин Кляйм
- \* Макдональдс – Икея ?