

## **Чекунова Вера Владимировна**

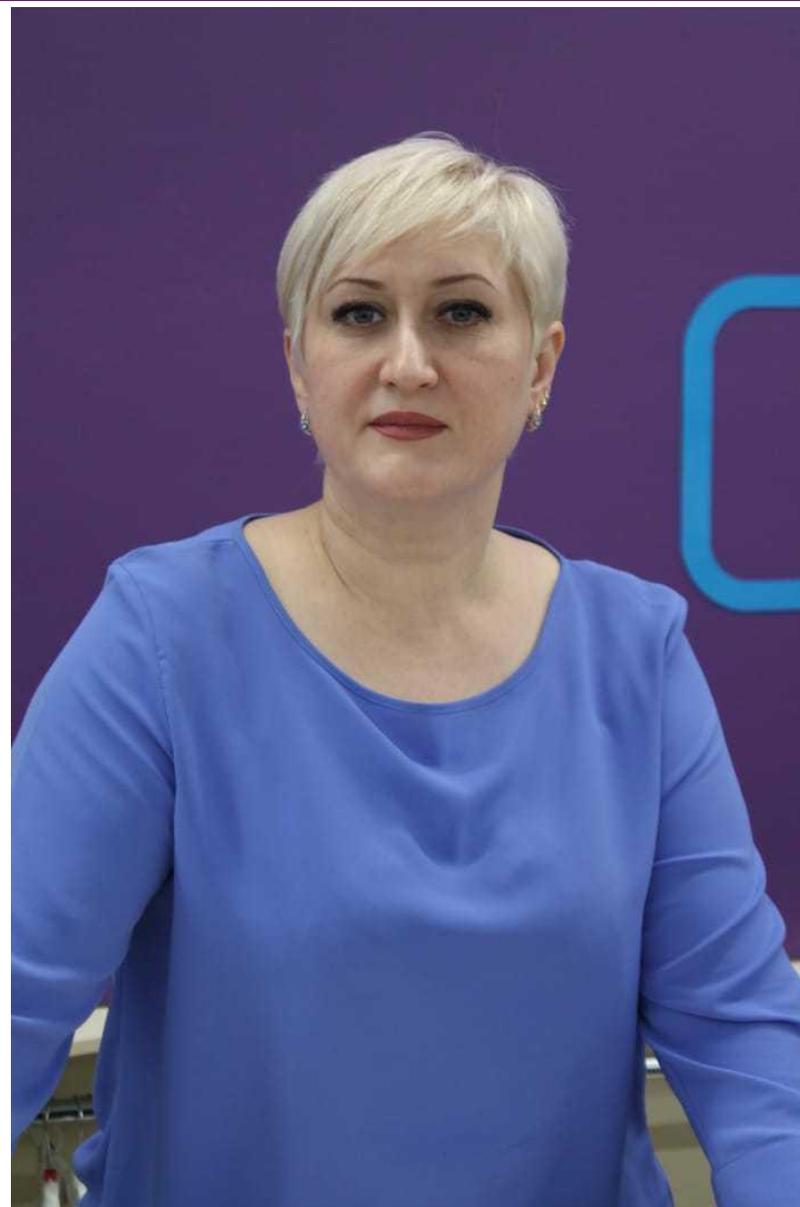
**173 Акварель Волгоград**

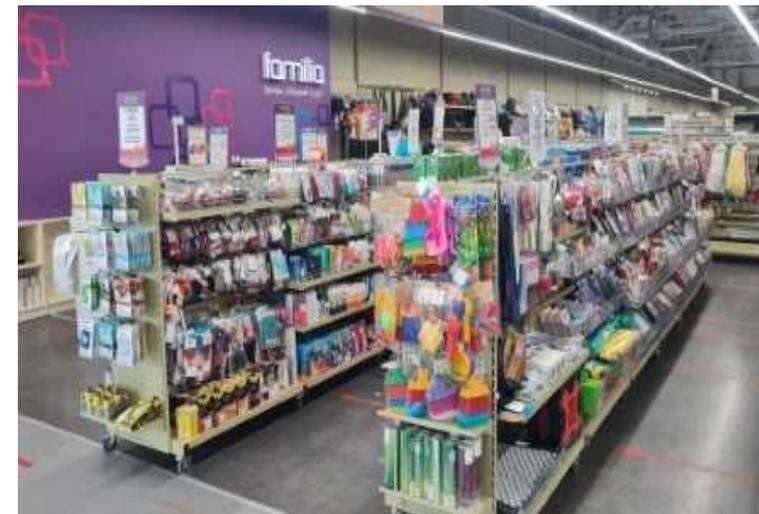
**43 года  
Замужем**

**Образование: НОУ  
«Волгоградский институт  
бизнеса» товаровед-эксперт**

**Мобильность: не мобильна**

**Интересы и увлечения:  
Интересуюсь изобразительным  
искусством, чтением. Люблю  
рисовать.**





**Площадь универсама (1331,8кв.м.):**

**Категория универсама: 2**

**Количество входов: 1**

**Дата открытия универсама: 24 сентябрь  
2016г**

**Среднемесячная выручка за период  
сентябрь-февраль 2020/2021: 11251277**

**Профиль выручки по дням работы  
(выходные, будни, вечер): Выходные дни**

**Особенности локации ТЦ в городе:  
Семейный ТРЦ регионального масштаба  
вблизи от основной транспортной  
магистралли**

**Состояние развития ТЦ: открыт 27  
февраля 2013г**

**Портрет покупателя: семья 35-45 лет**

**KPI показатели за период работы с сентября 2020г по февраль 2021г**

<b>Выполнение плана</b>	<b>83 %</b>
<b>Выручка</b>	<b>67 507 663</b>
<b>Среднемесячная выручка</b>	<b>11 251 277</b>
<b>Трафик</b>	<b>283 462</b>
<b>КП</b>	<b>2,8</b>
<b>Средний чек</b>	<b>1 587</b>
<b>Конверсия</b>	<b>15%</b>
<b>Переоценка</b>	<b>89,8%</b>
<b>Инвентаризация</b>	<b>0,35%</b>

	Выполнение плана %	Выручка			Трафик			КП			Средний чек			Конверсия		
		2020-2021	2020-2021	ПГ	LfL	2020-2021	ПГ	LfL	2020-2021	ПГ	LfL	2020-2021	ПГ	LfL	2020-2021	ПГ
Сентябрь	77	13 797 619	16 206 126	-15	49 235	50 512	-3	2,6	2,4	9	1 672	1 685	-1	17	19	-12
Октябрь	69	12 308 418	14 283 322	-14	47 024	46 074	2	2,7	2,4	11	1 701	1 734	-2	15	18	-14
Ноябрь	101	12 983 155	14 676 556	-12	52 632	58047	9	2,8	2,4	15	1 750	1 628	8	14	16	-9
Декабрь	72	11 232 254	13 115 795	-14	54 662	58 752	-7	2,8	2,6	8	1 350	1 345	0	15	17	-8
Январь	109	8 507 823	8 979 318	-5	40 673	43 050	-6	2,9	2,6	11	1 435	1 381	4	15	15	-3
Февраль	99	8 678 394	10 320 283	-16	39 236	39 419	-1	2,8	2,7	6	1 381	1 372	1	16	19	-16
Итог	83	67 507 663	77 581 400	-13	283 462	295 854	-4	2,8	2,5	12	1 587	1 542	3	15	17	-12

## Конкурс «Обгони меня, если сможешь?!»

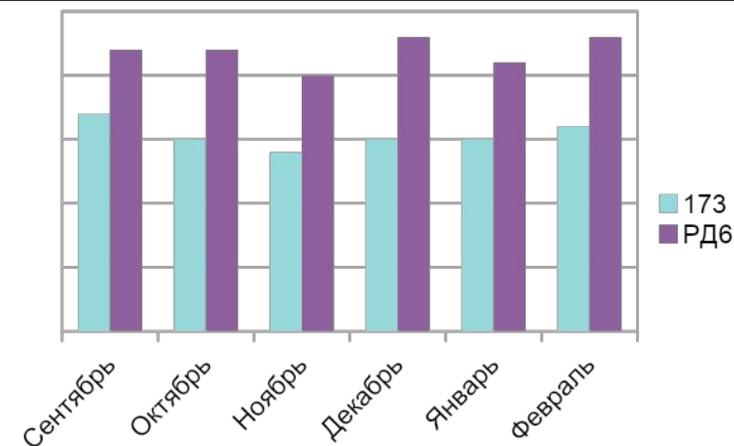
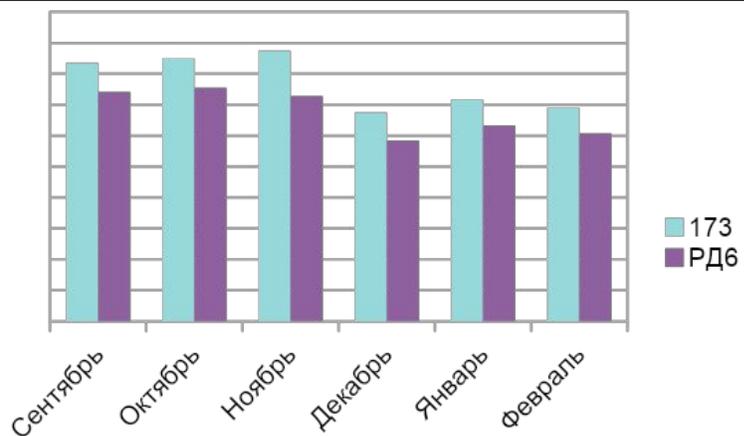
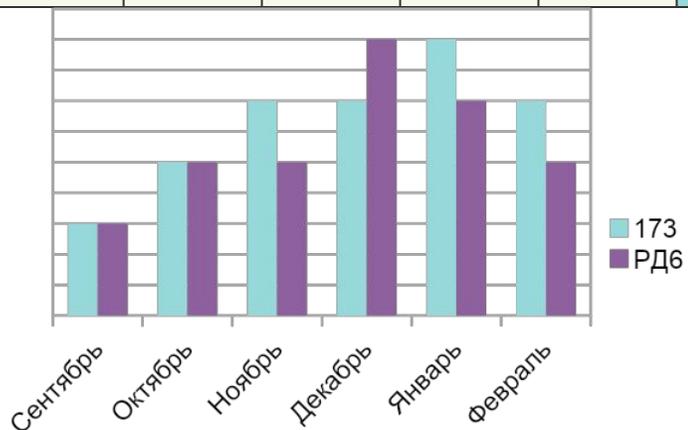
	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Февраль
173 Акварель Волгоград	-2,12	-14,91	11,73	-15,19	11,70
Соперник	-10,19	-9,05	-16,07	-15,25	3,29
Универмаг соперник	127 <b>Омега Набережные Челны</b>	36 <b>Академическая</b> Конкурс «Спартаки»	25 <b>НЕО СПб</b>	132 <b>Золотой Вавилон Ростов на Дону</b>	244 <b>Слава Серпухов</b>

2020			2021			
173	Сеть	Лидер	173	Сеть	РД6	Лидер
10,5	5,8	13,9	12,6	6,0	10,9	24,6

	Цена за ед прод	Цена за ед прод ПГ	LfL	Средний ценник	Средний ценник ПГ	LfL	Продажи в шт	Продажи в шт ПГ	LfL	Остаток в шт	Остаток в шт ПГ	LfL
Сентябрь	<b>648</b>	708	<b>-8</b>	<b>887</b>	1009	<b>-12</b>	<b>21274</b>	21652	<b>-1,8</b>	<b>35793</b>	43012	<b>-16,8</b>
Октябрь	<b>641</b>	714	<b>-10</b>	<b>824</b>	940	<b>-12</b>	<b>19192</b>	20019	<b>-4,1</b>	<b>39193</b>	44921	<b>-12,8</b>
Ноябрь	<b>638</b>	678	<b>-6</b>	<b>716</b>	801	<b>-11</b>	<b>20333</b>	21636	<b>-6</b>	<b>38858</b>	44101	<b>-11,9</b>
Декабрь	<b>481</b>	518	<b>-7</b>	<b>646</b>	761	<b>-15</b>	<b>23296</b>	25292	<b>-7,9</b>	<b>40629</b>	39884	<b>1,9</b>
Январь	<b>502</b>	531	<b>-5</b>	<b>695</b>	716	<b>-3</b>	<b>16912</b>	16921	<b>-0,1</b>	<b>32545</b>	36878	<b>-11,8</b>
Февраль	<b>490</b>	512	<b>-4</b>	<b>681</b>	703	<b>-11</b>	<b>17716</b>	20144	<b>-6,63</b>	<b>38775</b>	34443	<b>8,9</b>
<b>Итог</b>	<b>567</b>	<b>610</b>	<b>-7</b>	<b>742</b>	<b>822</b>	<b>-9,7</b>	<b>118723</b>	<b>125664</b>	<b>-5</b>	<b>225793</b>	<b>243239</b>	<b>-7</b>

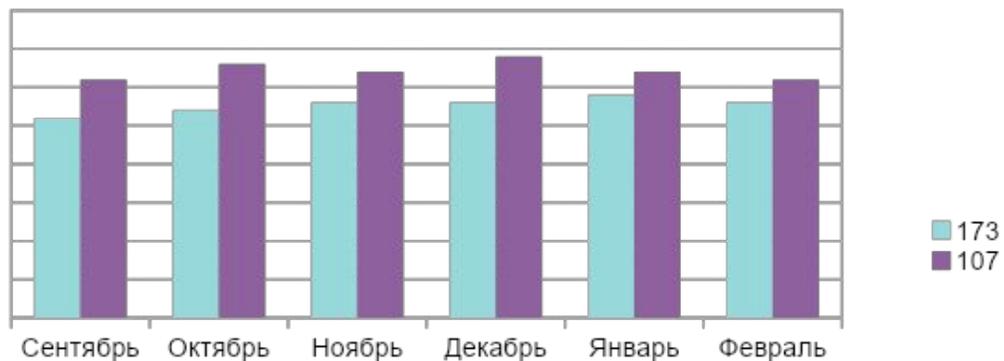
## Анализ крi (Волгоград, РД6, Компания)

	Выполнение плана				КП				Средний чек				Конверсия			
	173 Акварель	Волгоград	РД 6	Компания	173 Акварель	Волгоград	РД 6	Компания	173 Акварель	Волгоград	РД 6	Компания	173 Акварель	Волгоград	РД 6	Компания
Сентябрь	<b>77</b>	78	76	81	<b>2,6</b>	2,7	2,6	2,7	<b>1 672</b>	1 595	1 483	1 617	<b>17</b>	23	22	25
Октябрь	<b>69</b>	94	72	76	<b>2,7</b>	2,8	2,7	2,7	<b>1 701</b>	1 709	1 509	1 638	<b>15</b>	21	22	24
Ноябрь	<b>101</b>	95	80	79	<b>2,8</b>	2,8	2,7	2,8	<b>1 750</b>	1 598	1 456	1 579	<b>14</b>	19	20	24
Декабрь	<b>72</b>	68	73	79	<b>2,8</b>	3,0	2,9	3,1	<b>1 350</b>	1 249	1 168	1 321	<b>15</b>	20	23	26
Январь	<b>109</b>	107	108	103	<b>2,9</b>	2,9	2,8	2,9	<b>1 435</b>	1 357	1 266	1 386	<b>15</b>	21	21	24
Февраль	<b>99</b>	102	96	99	<b>2,8</b>	2,7	2,7	2,9	<b>1 381</b>	1 258	1 214	1 343	<b>16</b>	22	23	26
<b>Итог</b>		<b>КП</b>			<b>2,8</b>	2,8	<b>2,7</b>	2,9	<b>1 548</b>	1 461	<b>1 349</b>	1 480	<b>15</b>	21	<b>22</b>	25

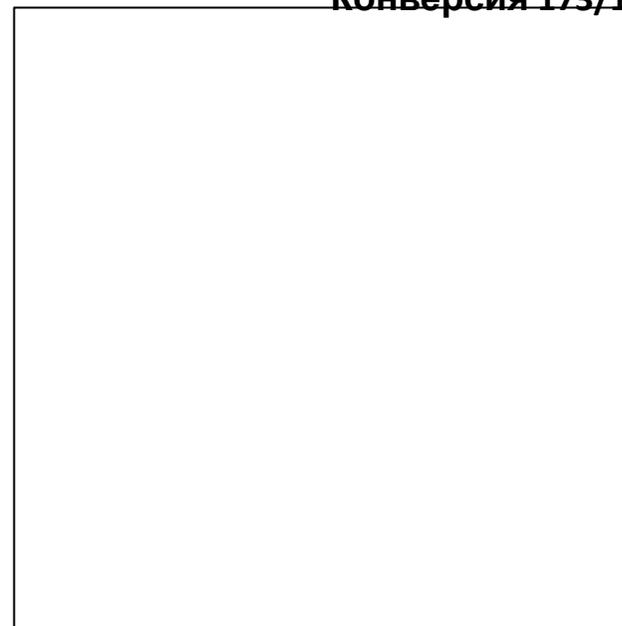


	173 Акварель Волгоград				107 Восторг Астрахань				Конверсия	
	Ср. чек	КП с home	КП без home	КП прикасса	Ср. чек	КП с home	КП без home	КП прикасса	173 Акварель	170 Планета Уфа
Сентябрь	1 672	2,6	1,7	0,71	1 844	3,1	1,9	0,86	17	19
Октябрь	1 701	2,7	1,6	0,75	1 830	3,3	1,8	1,04	15	23
Ноябрь	1 750	2,8	1,6	0,74	1 834	3,2	1,7	0,92	14	21
Декабрь	1 350	2,8	1,5	0,74	1 448	3,4	1,5	1,04	15	23
Январь	1435	2,9	1,6	0,79	1 499	3,2	1,8	0,8	15	20
Февраль	1 381	2,8	1,4	0,99	1 478	3,1	1,6	0,96	16	22
<b>Итог</b>	<b>1 548</b>	<b>2,8</b>	<b>1,56</b>	<b>0,79</b>	<b>1656</b>	<b>3,2</b>	<b>1,7</b>	<b>0,93</b>	<b>15</b>	<b>21</b>

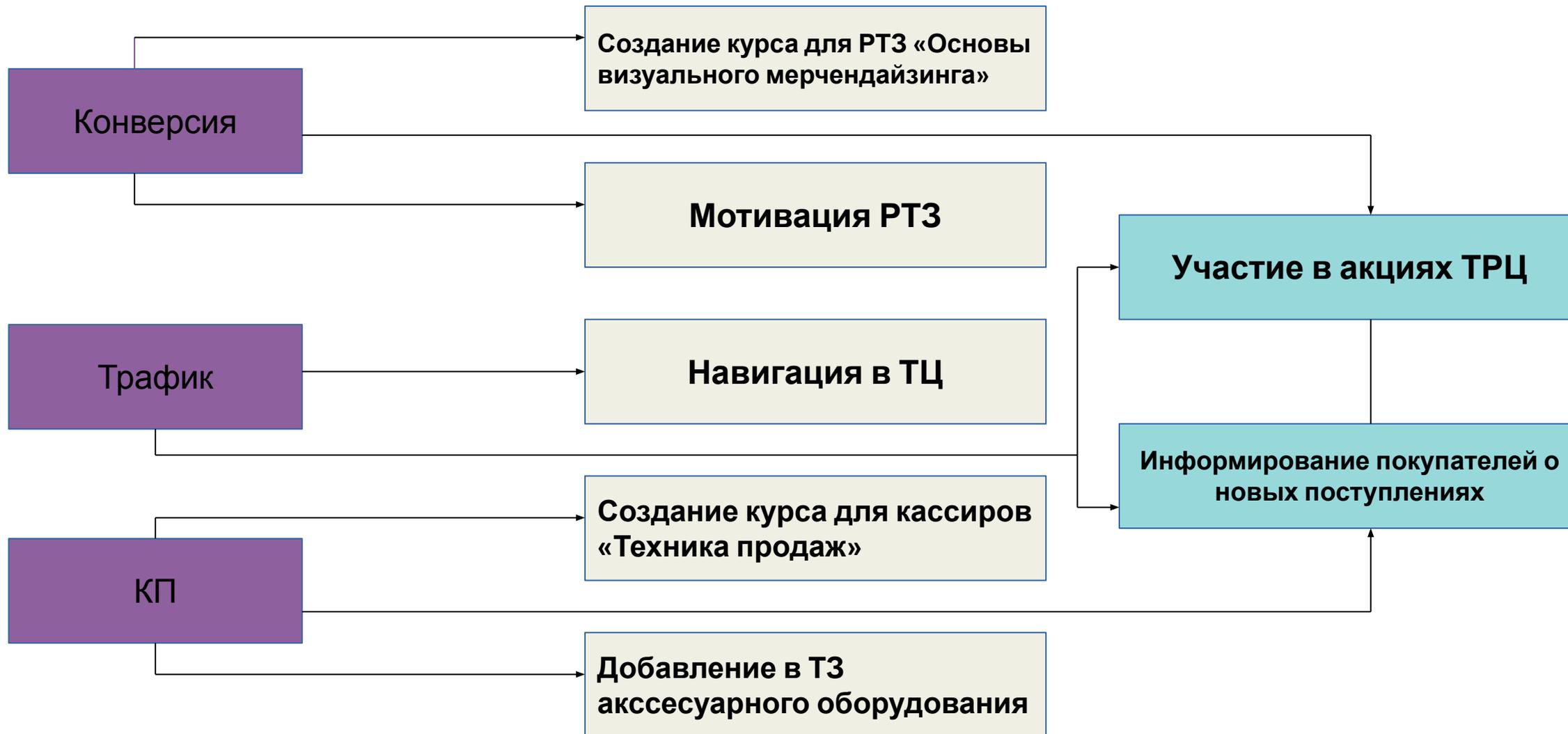
КП 173/107



Конверсия 173/170



## Зоны роста



**Штатное  
расписание:**

**Управляющий - 1**

**ЗУМ - 2**

**Кладовщик - 1**

**ПК - 2**

**РК - 2**

**РТЗ - 5**

**Вакансий в  
универмаге нет**

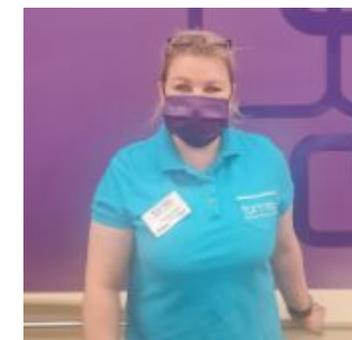


## Анализ ФОТ. Анализ использования парттайм

	ФОТ за мес план	ФОТ за мес факт	% от выручки план	% от выручки факт	Экономия	Израсходовано	Вовлеченность парттайма	Средняя продолжительность работы парттама
Сентябрь	409486	357901	2,71	3,09	51586	87,4	88,89	9,45
Октябрь	398591	364923	2,49	3,53	33668	91,6	77,78	8,86
Ноябрь	369076	303108	3,22	2,78	65968	82,1	87,5	8,58
Декабрь	435316	388334	3,08	4,12	46981	89,2	100	9,16
Январь	323367	297623	4,93	4,17	25744	92,0	100	7,28
Февраль	341046	341594	4,64	4,69	-547,74	100,1	100	8,24
<b>Итог</b>	<b>2276882</b>	<b>2053483</b>	<b>3,5</b>	<b>3,7</b>	<b>223399</b>	<b>90</b>	<b>88,89</b>	<b>8,66</b>

## Анализ эффективности работы ЗУМ

		Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Итог
Киреева К.С.	Выполнение плана	71,2	65,6	93,7	68,2	105,6	98,7	<b>78,3</b>
	Конверсия	17	16	14	15	14	16	<b>17</b>
	КП	2,67	2,68	2,78	2,78	2,86	2,89	<b>2,76</b>
	Средний чек	1641	1733	1732	1339	1387	1370	<b>1567</b>
Манучарян И.Ю.	Выполнение плана				63,1	111,9	100,2	<b>87,3</b>
	Конверсия				16	15	16	<b>15</b>
	КП				2,9	2,93	2,8	<b>2,87</b>
	Средний чек				1326	1485	1401	<b>1402</b>



Зоны роста

Желаемый результат

Зоны роста

Желаемый результат

Работа с Мерчбуком



Презентабельное оформление фокусных точек

Работа с Мерчбуком



Презентабельное оформление фокусных точек

Делегирование



Ежедневный план работы с назначением ответственного

Тайм менеджмент



Ежедневный план работы с расстановкой приоритетов

Работа с КРІ



Умение рассчитывать КРІ и составлять план работы.

Промежуточный контроль



Контроль за работой кассиров по продажам акционного товара

## Индивидуальные продажи кассиров

		Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Итог
Сомова Е.Ю ПК	КП	2,53	2,7	2,72	2,79	2,92	2,78	<b>2,72</b>
	Доля прикассы	4,81	5,43	4,66	6,69	6,48	7,26	<b>5,61</b>
	Реализация ПК		1 000		2 000	1 000	1 5000	<b>19 000</b>
Ершова Т. Ю. ПК	КП	2,73	2,95	2,74	3,08	3,13	2,87	<b>2,80</b>
	Доля прикассы	6,07	6,45	4,27	7,94	6,95	8,34	<b>6,42</b>
	Реализация ПК				2 000		500	<b>9 000</b>
Хортова Д.А. РК	КП	2,65	2,72	2,88	2,9	2,97	2,91	<b>2,8</b>
	Доля прикассы	5,84	5,3	5,68	7,72	7,03	8,58	<b>6,42</b>
	Реализация ПК			3 000	3 000		3 000	<b>9 000</b>
Крутова А.В. РК	КП	2,72	2,62	2,83	2,72	2,81	2,79	<b>2,75</b>
	Доля прикассы	4,95	4,9	4,45	6,86	6,36	7,46	<b>5,79</b>
	Реализация ПК	8000					2 000	<b>10 000</b>

## Плановые КРІ на 2021г

	Выручка		Трафик		Средний чек		КП		Конверсия	
		LfL		LfL		LfL		LfL		LfL
Январь	8 507 823	10	41 131	0	1 495	10	2,8	0	0,15	0
Февраль	8 445 500	10	35131	0	1 342	6	2,7	4	0,17	0
Март	13 556 412	10	51 005	0	1 564	6,3	2,6	4	0,17	6,3
Апрель	11 904 847	10	41 193	0	1 606	7,4	2,6	8,3	0,18	0
Май	14 487 416	10	47 240	0	1 615	7,3	2,7	8	0,19	0
Июнь	11 584 070	10	46 107	0	1 478	11	2,6	8,3	0,17	0
Июль	11 215 234	10	43 099	0	1 446	5,4	2,7	4	0,18	6
Август	16 852 693	10	54 850	0	1 618	10,4	2,75	10	0,19	0
Сентябрь	17 826 739	10	50 512	0	1 860	10,3	2,6	8,3	0,19	0
Октябрь	15 711 654	10	46 074	0	1 895	9,3	2,65	10,4	0,18	0
Ноябрь	16 147 512	10	58 047	0	1 739	6,8	2,55	6,3	0,16	0
Декабрь	14 427 375	10	58 752	0	1 445	7,4	2,8	7,7	0,17	0
<b>Итог</b>	<b>161 381 503</b>	<b>10</b>	<b>573 141</b>	<b>0</b>	<b>1 592</b>	<b>7,6</b>	<b>2,7</b>	<b>8</b>	<b>0,17</b>	<b>3</b>

Цель на 2021г — увеличить продажи на 10% к 2019г. Для достижения цели необходимо увеличить средний чек и КП, удерживая, конверсию на уровне 2019г.

**Навыки, которыми я обладаю, приобрела в «Familia» и готова ими поделиться. Могла бы помогать магазинам моего города в оформлении универмага (фокусные точки, оформление отдела «home»), если есть в этом потребность.**

**Сотрудникам в должности РТЗ необходимо обучение по визуальному мерчендайзингу. Создание курса, адаптированного под их функционал.**

**Сотрудникам в должности ПК, РК, ЗУМ, необходимо обучение «Технике продаж».**

**Мне и ЗУМ необходимо дополнительное обучение юридической грамотности в сфере розничной торговли. Желательно в виде вебинара, что бы была возможность задать интересующие вопросы.**