



**Отчет по офису Ньютона за
период
Декабрь 2021 –Декабрь 2022**

www.yarmetro.ru

План продаж 2022

<i>План на год Руб.</i>	<i>План</i>	<i>Факт</i>
Месяц		
Декабрь	700000	825000
Январь	70000	
Февраль	700000	
Март	700000	
Апрель	700000	
Май	700000	
Июнь	700000	
Июль	700000	
Август	700000	
Сентябрь	700000	
Октябрь	700000	
Ноябрь	700000	

План по агентам

месяц	агент		Эксперт		Стажер		Итого сотрудников	
	план	факт	План	факт	план	факт	план	факт
декабрь	14	7	3	0	6	2	14	8
январь	14				6	2	14	
февраль	14				5	3	14	
март	14				5	3	14	
апрель	14				4	2	14	
май	14						14	
июнь	14						14	
июль	14						14	
август	14						14	
сентябрь	14						14	
октябрь	14						14	
ноябрь	14						14	
ИТОГО год	14				6		14	

Повышение КПД сотрудников

Запланировано	Не выполнено
<ol style="list-style-type: none">1. Проведение обучающих мероприятий в офисе на Маяке. Каждому сотруднику подобрав необходимую лекцию.2. Индивидуальная работа с сотрудником в офисе.3. Поддержка сотрудников в индивидуальных проектах.4. Мотивационные мероприятия внутри офиса.5. Индивидуальная проработка планирования плана и финансовых показателей.6. Работа с HR отделом.	<ol style="list-style-type: none">1. Дежурства в отделение Сбербанка на Кирова. (было выбрано наше отделение на Ньютона).2. Не набрано 14 агентов. (работа с HR отделом не принесла результата. Надеюсь на совместную работу 2022).3. Не выполнен показатель финансовых результатов (причина кол-во сотрудников).

Финансовые показатели

Запланировано	Не выполнено
<ol style="list-style-type: none">1. Продолжается работа по набору сотрудников (кол-во сотрудников = финансовые показатели).2. Личное обучение (ведение собственного бизнеса, работа с сотрудниками).3. Проведение мотивационных собраний в офисе на предмет Срочного выкупа (Срочный выкуп = +/- 3 сделки).4. Проработка межрегионального направления, с целью увеличения кол-ва партнёров и фин. показателей.5. На Декабрь, Январь, февраль в офисе 7 агентов, на 7 агентов план по 100 000 = 700 000.	<ol style="list-style-type: none">1. Не увеличено кол-во сотрудников до 14 (кол-во сотрудников = финансовые показатели).

Итоговый слайд: что получилось, что не получилось и почему, какие нужны корректировки (с аргументацией).

Нужна помощь в наборе сотрудников. Немного о работе с HR отделом в 2021: Один руководитель говорил что у меня в офисе плохая до ходимость, Второй, что работать сотрудники хотят в центре а не на Суздалке.

С HR отделом сейчас проведена работа, 18.01.2021г. Сотрудник отдела будет работать в офисе на Ньютона, с целью набора сотрудников в этот офис.

2. Корректировки плана на офис.

На данный момент в офисе работает 7 агентов, при закрытии плана каждого сотрудника, финансовый

показатель будет равен 700 000. Это в случае того что все 7 сотрудников доведут сделки в этом же месяце, не

будут уходить на больничный, и не будут переноситься сделки на следующий месяц. А Если – 20% ЧП от

показателей офиса, то это 560 000. Так как, работа по набору сотрудников ведется. Идут собеседования и

набираются сотрудники, Прошу считать мой план от показателя за месяц, С нарастающим итогом агентов по отношению к концу года.