

RED[®]

staff

СИСТЕМА ПОИСКА ПЕРСОНАЛА

Поиск персонала и размещение вакансий на должности во всех городах осуществляются в рамках централизованной схемы управления.

При расширении географии к проекту подключаются два дополнительных HR центра в Нижнем Новгороде и Краснодаре.

HR центр в Москве /
Центральный Офис


HR центр в СПб /
Северо-Запад

HR центр в
Н. Новгороде / Волга

HR центр в Краснодаре /
Юг

- Единый центр приема и обработки всех заявок на поиск
- Непосредственный рекрутмент по всей РФ
- Постановка / контроль задач подконтрольных филиалов
- Распределение ресурсов HR отдела

- Рекрутмент персонала на местном уровне
- Работа с торговой командой заказчика по вопросам проактивной работы с вакансиями
- Подключение к работе с другими территориями в случае неполной занятости

 — количество HR менеджеров в городе

- Для областных городов, где возможность очного собеседования отсутствует, используется механика дистанционного поиска
 - Собеседование и базовое обучение осуществляется по ZOOM или телефону
- red-agency.ru



Традиционные ресурсы поиска

(в порядке убывания эффективности)

Специализированные интернет порталы:

- HH.ru (в условиях кризиса HH.ru фактически стал временным монополистом в области генерации трафика)
- Avito
- Superjob.ru, Job.ru, работа.ru
- Соцсети
- Локальные городские порталы работы

Генерация до 80 % входящего трафика соискателей.

Нетрадиционные ресурсы поиска

- Хантинг в полях
- Мотивационная программа
 - «Приведи друга» (наиболее действенный инструмент)
 - на время сезонных активностей)
- Таргетированная реклама в социальных сетях по конкретной ЦА
- Газетные объявления
- Рассылка SMS оповещений по базам данных

Дополнительный трафик, восполняющий проблемы традиционных инструментов

Текущие реалии

- Сокращение сроков работы с персоналом с 14 до 10 рабочих дней, процедуры отсмотра кандидата с момента одобрения резюме до финального решения - до 3 дней.
- Для более чем 40% проектов введены изменения в профайл, одобрены более широкие возрастные рамки профайла, сняты гендерные условия.
- К каждому из проектов выделен ответственный HR менеджер, отвечающий за формулирование ОС от кандидатов по итогам интервью. Такой менеджер инициирует внесение изменений в маршруты, условия работы, фин. пакет на базе отклика соискателей.
- Ежеквартальное информирование заказчиков по срезам уровня ЗП и условиям работы
- Снята обязательность очного интервью

обучение

Акцент всех элементов обучения: микрообучение

- Микрообучение представляет собой обучение небольшому объёму материала за короткий промежуток времени. Чаще всего термин употребляется в контексте электронных форматов обучения. Микрообучение как подход представляет собой концепцию поглощения какого-либо знания небольшими единицами.
- Платформа обучения: мобильное устройство
- Пермод: любое удобное для сотрудника время, но в рамках установленного DL

Формат:

- Максимальная геймификация — викторины, тесты, рейтинг правильности ответов, видео-контент и т. д.
- Персонализация — индивидуальные программы обучения, позволяющие избежать качественно обученному персоналу эффекта рутины

Результаты обучения на практике:

- Усвояемость материала по итогам тестирований — 94 %
- Уровень прохождения обучения временным и сезонным персоналом — 100 %



ОТЧЕТНОСТЬ. СИСТЕМА OPTIMUM

Optimum – система следующего уровня в работе с маркетинговыми проектами.

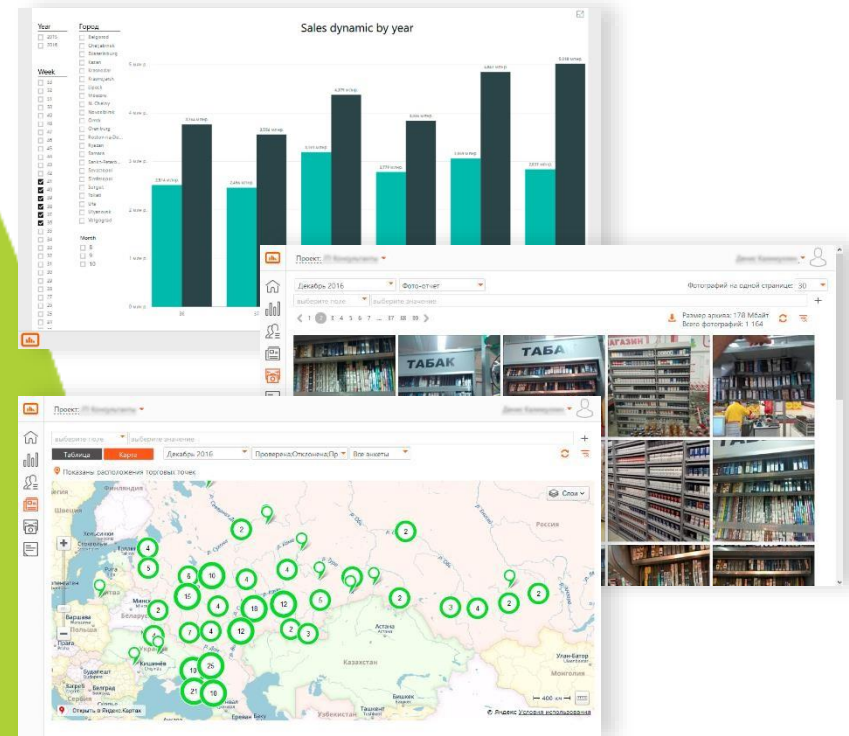
Мы научили систему думать, анализировать и на основании полученных данных принимать решения. Система умеет общаться с мерчендайзерами и выступать помощником в их ежедневной работе.

1 Система состоит из Мобильного приложения (МП) на iOS и Android с единым интерфейсом и Серверной части (Сайта).

При подключении к интернету на смартфоне мерчендайзера МП и Сайт имеют мгновенное взаимодействие между собой

2 Отчеты в приложении можно просматривать и в offline режиме

Подключение к интернету необходимо только для передачи отчетности.



RED[®]

credentials



совмещенный мерчендайзинг

Период: с 2012 года по настоящее время.

Канал: National&Local Key Accounts. Более 200 федеральных и локальных продуктовых сетей.

География: 71 область, 526 городов.

Персонал: 1291 мерчендайзер / 67 супервайзеров

Покрытие: 18286 ТТ, 38 торговых сетей

Отчетность и контроль: собственная мобильная программа

- Магнит
- Лента
- МЕТРО
- ГМ Магнит
- Бахетле
- Карусель
- Спортмастер
- Виктория
- Дешево
- SPAR
- Ман
- Аксона
- Магнит Косметик
- Миндаль
- Перекресток
- Пятерочка
- Гулливер
- ОКЕЙ
- Ашан
- Командор
- Ашан-Сити
- Ассорти
- КЭШ
- Зельгрос
- Аллея
- ГиперГлобус
- Квартал
- Семья
- Золотая Нива
- Караван
- Вега
- Villa
- Система Глобус
- Декатлон
- Солнечный круг

мерчендайзинг DIAGEO

Период: с 2012 года по сентябрь 2022 года.

Канал: National&Local Key Accounts. Более 200 федеральных и локальных продуктовых сетей.

География: 36 городов, 350 мерчендайзеров.

Основная цель:

- Повышение экономической эффективности проекта

Задача:

- Пересмотр АП проекта, основываясь на эффективности каждой ТТ (Diageo)
- Обеспечение проекта персоналом с учетом новых вводных покрытия (RED Agency)

Результат:

- Максимальное количество единоразово закрытых вакантных маршрута по итогам квартальных перемаршрутизаций - 82 маршрута
- Введение маршрутов с частичной занятостью
- **Снижение стоимости** проекта проекта на **24%**



продавцы-консультанты Рогнеда

Период: с 2016 года по 2023 год.

Канал: несетевая розница, региональные строительные гипермаркеты.

География: 81 город, 172 продавца-консультанта.

Задача:

- Создание проекта с положительным ROI для каждой ТТ / расширение проекта
- Разработка системы мотивации, удовлетворяющей требованиям к эффективности проекта и найму персонала

Результат:

- С 2016 года с 23 консультантов проект вырос до 172 х7,5 рост.
- Регулярное выполнение плана продаж 100+%
- Введение 2 систем мотивации для различных типов ТТ (ключевой критерий – влияние сезонного фактора на продажи ТТ)





продавцы- консультанты Ariston Thermo

Период: с мая 2021 года — по настоящее время.

Канал: строительные гипермаркеты.

География: 78 продавцов-консультантов, в тч 4 сотрудника в Республике Беларусь.

Результаты программы за 4 первых месяца работы:

- Закрытие 83 % вакансий в первые два месяца работы,
- Снижение уровня ротации персонала за 4 месяца с 18,4 % до 10,2 %,
- Запуск системы отчетности на базе TelegramBot (TGLink),
- Запуск системы микро обучения на базе бота,
- Изменение системы мотивации персонала
- Снижение затрат по работу в РБ на 14%

продавцы- консультанты Roca Group / Aquaton

Период: с января 2018 по сентябрь 2022 года

Канал: OBI & региональные строительные гипермаркеты.

Категория: сантехника и мебель для ванных комнат.

География: 17 продавцов-консультантов; 5 городов.

Кейс 2020 года:

- Lockdown 2020 года временно остановил работу проекта
- 5 из 17 сотрудников были переведены на работу консультантами в кол центры ритейлеров, проходя дополнительное обучение по удаленным продажам уже непосредственно в процессе работы.
- 8 из 17 сотрудников были переведены на консультации и сборочные конвейеры он-лайн продаж (OBI)



Технический мерчендайзинг

Период: с 2021 года по настоящее время

География: Мск, Спб, Регионы; 243 ТТ; 53 сотрудника.

Обслуживание стендов с Голосовым помощником Алиса.

Мерчендайзинг, настройка оборудования, закупка расходных материалов, решение вопросов по подключению к инфраструктуре магазинов

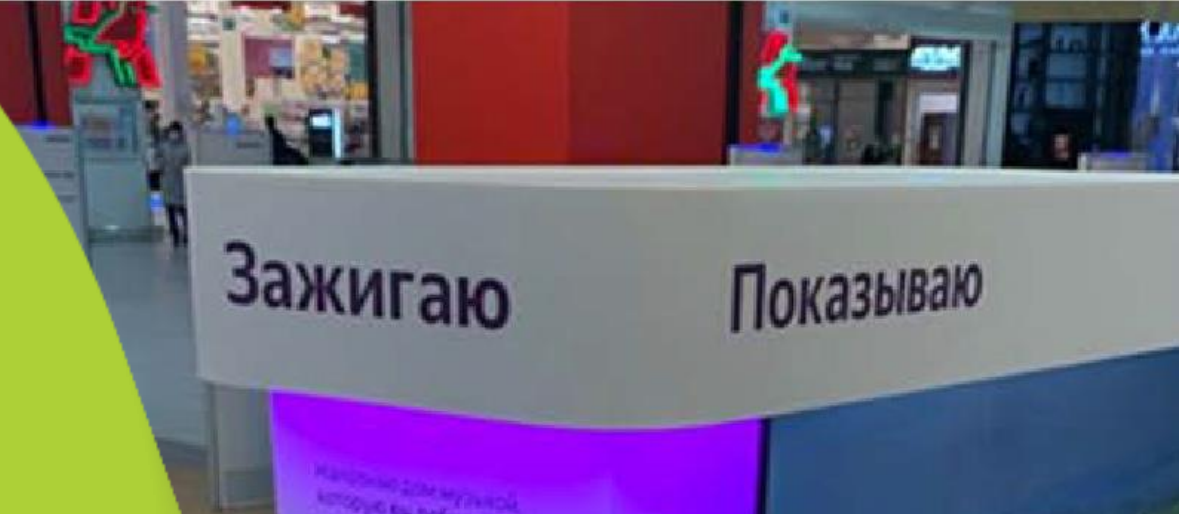
Поддержка выхода на рынок новых позиций для умного дома и телевизоров Яндекс

Результаты:

- 100% выполнение плана размещения и обслуживания ТТ
- Утвержденный план на 2023 год – дополнительное подключение 110 ТТ

Яндекс

М.видео



Заберите меня домой

— Алиса, включи лампу

— Алиса, напомни завтра полить цветы



продавцы- консультанты бытовой техники и электроники

География: 27 городов, 58 продавцов-консультантов.
Обслуживаемые торговые сети:

- Ваш Дом
- Вимос
- Волжский берег
- Дакма
- Копмозит
- Максидом
- Метр
- Нова Центр
- Новострой
- Рекома
- Старт-Домовой
- Тетрис
- Бауцентр
- Мир ремонта ХДМ
- Моя родня
- Удача
- Флагман

- ✓ Собственная система мотивации персонала
- ✓ Единая система отчетности на проекте

ПАРТНЁРЫ ПРОГРАММЫ



G.A.M.A.[®]
ITALY PROFESSIONAL

 Russell Hobbs[®]

Panasonic

gorenje simfer

SCARLETT[™]

POLARIS

КРІ мерчендайзинговых проектов и проектов с продавцами- консультантами

1

Сроки закрытия вакансий

Для 90 % проектов существует матрица закрытия вакансий по регионам, влияющая на переменную часть АК.

% выполнения КРІ по вакансиям прямо пропорционально связан с КРІ HR отдела и менеджмента агентства.

2

ROI

30 % проектов имеют КРІ по ROI, а также алгоритм работы по его изменению. Среди самых распространенных: :

- Анализ ситуации с трафиком в ТТ
- Расчет коэффициента проходимости отдела/покупки
- Работы с изменением ассортимента

3

Оценка field force эффективности

- Сбор и анализ данных по SellOut ТТ, категории, конкурентам
- Экспертная оценка эффективности работы персонала
- Проведение программ Mystery Shopper

аудит представленности Red Bull

Период: с 2013 по настоящее время

Канал: National&Local Key Accounts

География: 46 регионов РФ, около 3000 ТТ за волну

Задача:

- Оценка представленности продукции Red Bull и конкурентов
- Оценка соблюдения корпоративных стандартов выкладки и POSm
- Оценка эффективности работы полевой команды Red Bull, интеграция в систему мотивации

Особенности:

- 4 недели на проведение аудитов, 10 дней на контроль качества



аудит представленности Bosch

Период: 2023г.

Канал: National&Local Key Accounts

География: 41 регион РФ, около 475 ТТ

Задача:

- Оценка представленности продукции Bosch и конкурентов
- Разработка on-line платформы отчетности с разными уровнями доступов
- On-line аналитика в формате дашборда на базе платформы отчетности





«тайный покупатель» для HOYA

Период: 2022 г.

Канал: Салоны оптики

География: Москва, 24 ТТ

Задача:

- Оценка стандартов работы консультантов с продукцией HOYA
- Контрольная закупка

Исследование рынка напольных покрытий для Tarkett

Период: 2016г.

Канал: National&Local Key Accounts

География: 7 городов, 23 ТТ

Задача:

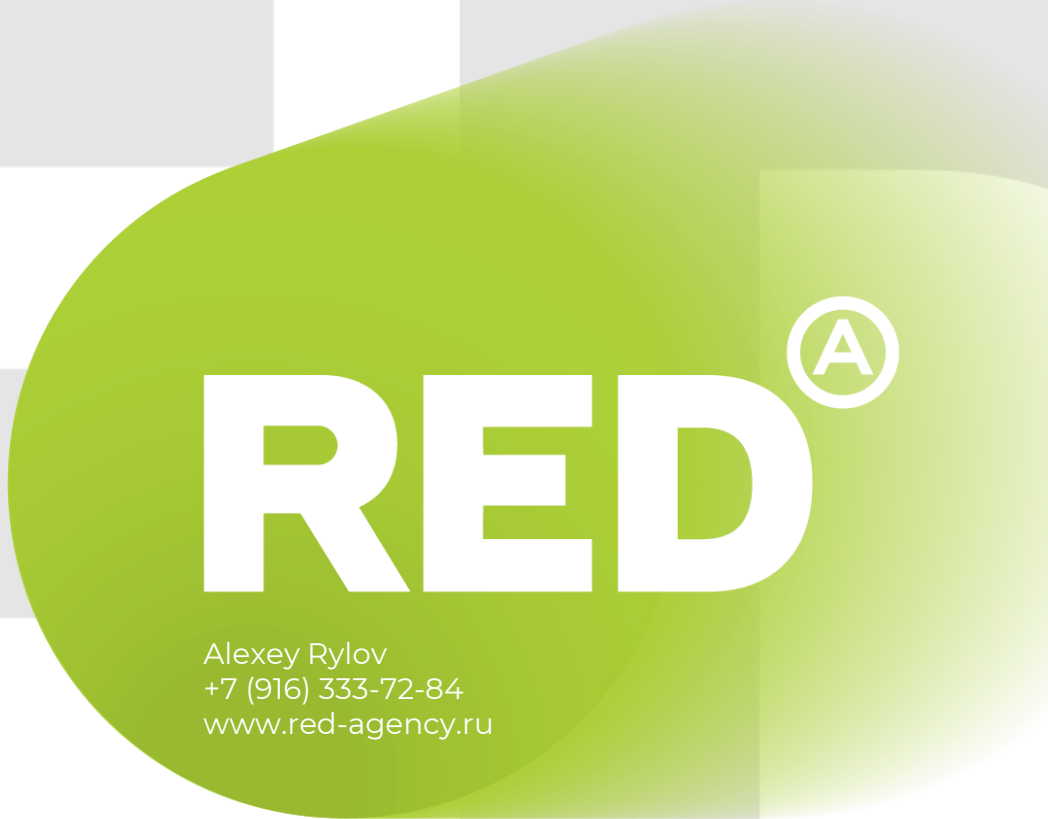
- Перепись параметров ТТ
- Интервью с консультантами / владельцами ТТ
- Интервью с потребителями
- Выводы и рекомендации по мерчендайзингу и POSm в ТТ



R

E

E



RED®

Alexey Rylov
+7 (916) 333-72-84
www.red-agency.ru