# **LAB Industries**

Инструкция для мерчендайзера по работе с SalesWorks

# Содержание

подготовка к рассте	.3
Начало работы	.6
Аутентификация пользователя	.7
Цель работы Мерчандайзера	.8
Общие положения	.8
Термины и определения	.8
Организация работы.	.8
Служебные обязанности MERCH.	.9
Ответственность МЕКСН	.9
Знания и обязанности MERCH.	.9
Права MERCH	10
Организация работы.	10
При вступлении в должность	10
Подготовка к рабочему дню	11
На маршруте	11
Работа MERCH в торговой точке	11
ШАГ 1 Подготовка визита	11
ШАГ 2 Открытие визита	13
ШАГ З Мерчандайзинг	13
ШАГ 4 Закрытие визита	17

# Подготовка к работе

**Подготовка КПК к работе** – это процесс установки мобильного приложения SalesWorks на КПК и последующая установка Мобильной базы данных.

### Процесс установки мобильного приложения SalesWorks на КПК:

 Перейти на портал <u>https://henkelca.salesystems.ru/</u> и скачать установночный файл "Инслятор мобильной версии SW" в разделе "Инструкции для Мерчандайзера".

Инструкции для Модуля руководителя

Инструкция по работе в Модуле руководителя

<u>для ASM</u>

Просмотр календарей подчиненных в Модуле

<u>руководителя</u>

Инсталлятор мобильной версии SW

Инструкции для Мерчандайзера

Инструкция мерчандайзера по работе с КПК

<u>Отправка МБД с КПК</u>

Инсталлятор мобильной версии SW

Презентация\_Gamification\_Мерчандайзеры

Процесс загрузки мобильной базы ТП на КПК:

• После того, как мобильное приложение SalesWorks для работы ТП было установлено на КПК, необходимо запросить уникальный PIN-код у своего руководителя и запустить установленное мобильное приложение SalesWorks на КПК. Рисунок 8.



• В появившемся окне переходим в «Менеджер баз данных» (8), где на вопрос «<u>Использовать новый SyncServer</u>» отвечаем «<u>ОК</u>» и после этого нажимаем на кнопку «Новая» (9). Рисунок 9.

На окне ввода пароля ничего вводить не нужно, нажимаем «ОК».

🗭 SalesWorks	-			
Q	÷	Менеджер (	баз данны	x
0	0			•
ď	0 🚽	9 💼		
🚀 вход	новая	удалить	СЖАТЬ	СКОПИРОВАТЬ
	ОТПРАВИТЬ	обновить		
Версия 2.70.04.01				

Рисунок 9 – Менеджер баз данных

• В следующем окне указываем адрес синхронизации с ЦБД:

Для мобильных устройств с версией Android ниже 8-ой версии:

- Тип подключения: HTTPS
- Xocr: <u>http HYPERLINK</u> <u>''http://henkelca.salesystems.ru/syncserver''://henkelca.salesystems.ru/syncserver''://henkelca.salesystems.ru/syncserver''</u>

Для мобильных устройств с версией Android 8 и выше:

 Тип подключения: HTTPS
 Хост: <u>https</u> <u>HYPERLINK</u> "https://henkelca.salesystems.ru/syncserver"://henkelca.salesystems.ru/sy ncserver

После этого нажимаем на	кнопку «Синхронизировать»	(10). Рисунок 10.
-------------------------	---------------------------	-------------------

🔶 Синхронизация	
настройки	
Точка синхронизации	
Новая	
Настройки соединения	^
Тип соединения НТТРS	*
Xocr https://henkelca.salesys	tems.ru/syncserver
Загрузить историю	
Загрузить фактические продажи	
Загрузить изображения	
🕑 СИНХРОНИЗИРОВАТЬ 🚽	10

Рисунок 10 – Запуск синхронизации (Android выше 7 версии)

• Выбираем настольную базу путем нажатия на название «HenkelCa» (11). Рисунок 11.

Загрузка списка доступных баз данных



отмена

Рисунок 11. – Выбор настольной базы

• В следующем окне вводим PIN-код, который был получен на шаге 1. Рисунок 12

Введите ПИН-код для аутентификации ······

ОТМЕНИТЬ ДА

Рисунок 12 – Ввод РІМ-кода

 После успешного ввода ПИН-кода процесс синхронизации запустится, а за ходом его выполнения можно следить из вкладки ЗАДАЧИ. Сигналом к окончанию синхронизации служит надпись в этой вкладке «Нет данных для отображения», а во вкладке НАСТРОЙКИ появилось название вашей точки синхронизации. При этом кнопка Синхронизировать больше не активна. Можно возвращаться из окна синхронизации и совершать вход в программу. Рисунок 13

← Синхронизация	🔶 Синхронизация	
настройки задачи	настройки	
	Синхронизация	
	Точка синхронизации Сатурн, г. Санкт-Петербург	
	Тип соединения HTTPS	
Ċ	Настройки 💂 хост https://henkelca.salesysten	ns.ru/syncserver
Нет данных для отображения	🕝 СИНХРОНИЗИРОВАТЬ	
	Загрузить историю	$\checkmark$
	Загрузить фактические продажи	
	Загрузить изображения	
	Нас	стройки синхронизации

Рисунок 13 – Успешное завершение синхронизации.

# Начало работы

Запуск программы производится из раздела Все приложения или с главного экрана мобильного устройства с помощью выбора соответствующего значка SalesWorks в меню OC Android (Рисунок 14).



# Аутентификация пользователя

При запуске программы система отображает экранную форму **Аутентификации** пользователя (Рисунок 2).

PECTABPATOP UBOB DETKO 3a 5 MMHyr BAUJA BAHHAR KAK HOBAR BAUJA BAHHAR KAK HOBAR	нудаление наукаление нетака несаказа несаказа несаказа несаказа несаказа несаказа несаказа несаказа несаказа несаказа
SalesWorks           Копытин, г. Санкт-Петербург	5
DIY Merch Ковбасюк Юлия Вячеславовна	2
of	3
🚀 вход	4
Версия SalesWorks Версия 2.70.19.01 Менед	кер баз данных

Рисунок 2 – Аутентификация пользователя

Экранная форма отображает:

1 – список баз данных (название дистрибьютора), доступных пользователю мобильного устройства. В случае отсутствия базы данных (поле пустое) - кнопка **Вход** будет

неактивна. Для создания базы данных пользователю нужно перейти в окно **Менеджера** баз данных, нажав кнопку вызова менеджера БД, расположенную в нижнем правом углу формы Аутентификации пользователя.

2 – имя авторизованного пользователя (торгового представителя). Поле доступно только для просмотра – оно отображает имя того пользователя, который сопоставлен с выбранной БД на уровне Центрального модуля.

**3** – поле для ввода пароля (не обязательное для заполнения). Позволяет войти в систему после корректного введения пароля.

Вход в программу осуществляется по нажатию кнопки Вход (4) (Рисунок 2).

# Цель работы Мерчандайзера

Основной задачей мерчандайзера является увеличение объема продаж посредством выкладки продукции на приоритетных местах, поддержание согласованной доли в каждой категории, соблюдение планограмм торговой точки и правил проведения Промо, соблюдение правил выкладки продукции, контроль за наличием актуальных ценников на продукцию, размещение торгового оборудования, размещение POS материалов.

**Мерчандайзинг** — вид деятельности, направленный на продвижение товаров и торговых марок.

# Общие положения

#### Термины и определения.

MERCH – мерчандайзер
SW – Sales Works – мобильная торговля
POSM – Point Of Sales Materials – рекламные материалы
OMB – основное место выкладки
ДМП – дополнительное место продажи (крючок, накопитель, корзина, гондола, паллетная выкладка и т.д.)
SKU – Stock Keeping Unit – единица торговой продукции
Планограмма – план-схема выкладки товара на конкретном торговом оборудовании магазина
OOS – Out Of Stock – отсутствие единицы торговой продукции

## Организация работы.

В своей деятельности Вы руководствуетесь:

- действующим законодательством РФ;
- методическими материалами по организации работы MERCH;
- правилами трудового распорядка;
- приказами и распоряжениями руководителей;

• утвержденным графиком работы

# Служебные обязанности **MERCH**.

# Ответственность МЕКСН

#### Вы отвечаете за:

- Посещение всех торговых точек, закреплённых за вами в соответствии с цикличностью посещения каждого конкретного клиента.
- Выполнение планограммы, принципов выкладки, заданий в торговых точках.
- Качественное проведение маркетинговых мероприятий по поддержке продаж.
- Своевременное и качественное заполнение отчетности и предоставление данной отчетности руководству.
- Поддержание в исправном техническом состоянии переданных материальных ценностей: КПК, чехол и зарядные устройства (стационарное и автомобильное), рабочий портфель. Не допускается установка на КПК никаких приложения и игр, кроме SalesWorks, приложений для поддержки работы GPS и почтовых программ.
- Выполнение распоряжений руководителей.

## Знания и обязанности MERCH.

#### Как Мерчандайзер Вы должны:

- Знать ассортимент продукции Хенкель Бытовые клеи, представленной в сети;
- Знать согласованный ассортимент продукции в торговой точке (матрица) и поддерживать его наличие;
- Обеспечивать списание виртуальных остатков продукции в торговых точках с системой автозаказа;
- Знать и выполнять правила выкладки продукции;
- Знать и выполнять правила торговой точки по выкладке и хранению продукции;
- Обеспечивать приоритет выкладки продукции с наименьшим сроком хранения;
- Поддерживать продукцию в чистом и презентабельном виде (убирать с полок разбитый, мятый, испачканный и т.п. продукт).
- Информировать сотрудников торговых точек о предстоящих промомероприятиях и новинках продукции
- Информировать руководство о ходе выполнения поставленных задач

Мерчандайзер обязан быть вежливым, коммуникабельным, соблюдать этику делового общения, не забывая о том, что может нанести ущерб имиджу компании-производителя.

Мерчандайзер должен предпринять все возможные меры по установлению и поддержанию рабочих стабильных отношений со всей командой торговой точки, особенно с теми сотрудниками, с которыми постоянно контактирует во время работы.

Мерчандайзер может закончить свой рабочий день только в часы, прописанные в должностной инструкции или договоре.

Мерчандайзер обязан посетить все торговые точки согласно ежедневному/еженедельному маршруту.

#### В отношении ДМП, Промо, **POS** и Ценников Вы должны:

- Знать график промо мероприятий в торговой точке;
- Знать и выполнять условия промо мероприятий в торговой точке ассортимент, наличие дополнительных мест продаж, специального оборудования, POS материалов, специальных ценников и т.д.;
- Обеспечивать наличие актуальных ценников на продукцию;
- Обеспечивать наличие актуальных POS материалов для продукции;

Вы, будучи «лицом» компании на вверенной территории, должны соблюдать установленные **стандарты в одежде:** 

Внешний вид (одежда, обувь, прическа) должен быть чистым и опрятным, соответствовать требованиям сети (в случае их наличия).

#### Права MERCH.

#### Вы имеете право:

- Знакомиться с решениями руководства, касающимися Вашей деятельности.
- Вносить предложения по совершенствованию работы, связанной со своей деятельностью;
- Информировать руководителя о недостатках в работе в зоне своей ответственности;

## Организация работы.

#### При вступлении в должность.

- В первый рабочий день **MERCH**:
- Проходит инструктаж по правилам работы в торговых сетях зоны ответственности
- Знакомится с нормативными документами, и при необходимости их подписывает
- Знакомится с инструкциями
- Получает задачи
- Получает информацию о размере и системе своей мотивации
- Получает ссылку на приложение для установки на личное устройство или КПК (чехол, зарядное устройство к КПК, установленное мобильное приложение SW)
- Проходит обучение по ассортименту.
- Проходит обучение работе с приложением SW
- Проходит обучение и инструктаж по маркетинговым активностям

# Подготовка к рабочему дню

До выхода на маршрут необходимо провести «синхронизацию» КПК через Wi Fi, сделать «импорт»:

- Перед началом рабочего дня необходимо открыть текущий маршрут нажав на кнопку «Маршруты» или выбрав в меню Справочники необходимый маршрут.
- Проверьте наличие POSM, оборудования. Они должны быть в достаточном количестве, аккуратно организованны, легко доступны, защищены от повреждений. В случае отсутствия POSM и оборудования необходимо дополнить недостающие материалы или сделать заказ для доставки в торговую точку (путем размещения комментария в приложении SW).
- Личное мобильное устройство или КПК должны быть заранее заряжены на весь день.

## На маршруте

- Торговые точки посещаются в строгом соответствии с маршрутом в приложении;
- Вы должны знать всех клиентов с размещенным оборудованием компании Хенкель, предназначенным исключительно для экспозиции продукции компании Хенкель, следить за его состоянием, использованием, вести учет в SW, контролировать изменения в клиентской базе;
- <u>После каждого визита</u> необходимо синхронизировать личное устройство или КПК по аналогии п.4.2
- Необходимо отслеживать деятельность конкурентов\* посредством заполнения анкет в приложении SW (по запросу, либо предустановленные)

**\*Конкурентный продукт** — это продукт аналогичной товарной группы, производимый другой фирмой/компанией

# Работа MERCH в торговой точке.

#### Визит в торговую точку состоит из 4 шагов:

- Подготовка визита;
- Открытие визита;
- Мерчандайзинг;
- Закрытие визита;

## ШАГ 1 Подготовка визита

Перед посещением торговой точки возьмите личное устройство или КПК, POSMматериалы, оборудование (при наличии);

Перед входом (на улице) в КПК необходимо «ОТКРЫТЬ ВИЗИТ» к клиенту.

Сверьте адрес, название, тип торговой точки в карточке приложения с фактическим. В случае расхождения - предоставьте руководителю корректную информацию в тот же день, для изменения в карточке клиента в SW.



Убедитесь, что GPS-координаты сняты (дождаться появления на экране контрольных цифр расстояния до точки, в метрах). В случае, если расстояние превышает 100 м - переснимите координаты.

÷	18:10 🛢 89% ال. 🚡	<u>+</u>	🗍 🚛 89% 🗎 18:11	±	🌹 📶 89% 🖹 18:11
≡ Визит Доступные активности ▼	ø o 🗸 :	≡ Визит Доступные активности т	65 🖸 🗸 🗄	≡ Визит Доступные активности <del>*</del>	95 💿 🗸 i
Задания для ТТ	¢	Задания для ТТ	¢	Задания для ТТ	¢
Выполнено (2 из 2) \vee		Выполнено (2 из 2) \vee		Выполнено (2 из 2) \vee	
📋 Анкетирование	¢	🖨 Анкетирование	¢	Анкетирование	Ð
Выполнено (1 из 2) 🗸		Выполнено (1 из 2) 🗸		Выполнено (1 из 2) 🐱	
∃≡ Дистрибьюция	Ģ	і≡ Дистрибьюция	¢	і≡ Дистрибьюция	Ð
Выполнено (1 из 2) 🗸		Выполнено (1 из 2) 🗸		Выполнена (1 из 2) 🐱	
🏋 Заказ / Продажа	¢	🚡 Заказ / Продажа	¢	📜 Заказ / Продажа	Ð
Дождаться снятия координат		ПЕРЕСН	ЯТЬ	ОК	
		20,7км		L 42 M	

Проверьте наличие задания для ТТ. При наличии задания — запланируйте выполнение в ходе визита.

<ul> <li>Визит</li> <li>Доступные активности •</li> </ul>	য় ,at ≋গ⊾∎ 18:10 ৫০ তি ✓ া	🔺 🔲 Задания для ТТ 🌲	્રા∦86∿∎10:15 <b>૦. ૪ ≓</b> :	<ul> <li>Договориться</li> </ul>	о ДМП в отделе 🥓	ad 85% 10:16
Выполнено (2 из 2) У		Договориться о ДМП в отделе ЛКМ категория Герметики Рекомендованые	23.03.	Договориться Рекомендованые Не выполнено	о ДМП в отделе Лі	KM A
Анкетирование Выполнено (1 из 2) ~	¢	Û		категория Герметики Комментарий		
і≣ Дистрибьюция Вылолиено (1 нз 2) ×	¢			Информация о ТТ Фактическое название Фактический адрес	АО "УК "СТАРТ" 192283, г. Санкт-Пете Бухарестская ул., а. 8	рбург, 19. Лит. А
🖫 Заказ / Продажа	¢			Cranyo A C 2	активный 23 Мар 2020 г.	
				До История задания История задания	DIY Merch Васильев Борис с	Смотреть детали
			•			
			•			

## ШАГ 2 Открытие визита

При посещении торговой точки поприветствуйте ее сотрудников (откройте визит), представьтесь управляющему или администрации, затем объясните цель своего визита и согласуйте возможность осуществления работы.

Стандартное приветствие:

Здравствуйте!

«Иван Петров, компания «Хенкель», подразделение «Клей».

Владимир Николаевич, у нас есть что-то срочное? (если есть негатив – отсутствие доставки, жалобы покупателей, брак – сообщите информацию руководителю для дальнейшего решения). Я проверю выкладку, оборудование, остатки и подойду к Вам».

## ШАГ З Мерчандайзинг

#### **5.4.1.** Подготовка к выкладке продукции

Снимите первичную дистрибьюцию в торговом зале.

- Определите необходимое количество и SKU к пополнению стоков в торговом зале, основываясь на итогах снятой дистрибьюции.
- Протрите полки, запачкавшийся товар, уберите изделия с поврежденной упаковкой или непрезентабельным внешним видом.
- Проконтролируйте использование фирменного торгового оборудования по назначению, увидев на своем стеллаже иную продукцию, уберите посторонний продукт.
- Проверьте качество рекламных материалов, при необходимости замените.
- Проверьте в приложении наличие планограммы для TT и текущее качество выкладки на соответствие
- Проверьте запас продукции на складе/в торговом зале на наличие не представленной в зале продукции (согласно пометкам по дистрибьюции).

- Проведите переговоры с директором магазина/ответственным менеджером по темам:
  - выкладка по планограмме

- выкладка товара на «золотых полках»: оптимально расположена на уровне глаз и рук человека на высоте от 90 см до 170 см в прямой видимости покупателя в целевом отделе с аналогичными товарами, в середине полки, по ходу движения, в месте импульсных продаж

- заказ согласно матрице
- выполнение задания на визит
- размещение ДМП, на кассах, оборудования, POSM.

#### • 5.4.2. Выкладка продукции

- Возьмите продукцию с места хранения.
- Осуществите перестановку/выкладку продукции по итогам ранее проведенных переговоров с директором магазина/ответственным менеджером.
- Выполните задание для ТТ (при наличии), сделайте фотоотчет (при необходимости), отметьте результат выполнения.

<ul> <li>Визит</li> <li>Доступные активности •</li> </ul>	য়ির ৪୭% ∎ 18:10 টে ⊙ ✓ ়	🔺 😑 Задания для TT 🌲	ૈ,(186%∎10:15 ⊂ ♀ ≓ :	<ul> <li>Договориться с</li> </ul>	н ј ДМП в отделе 🖌	al 85% 10:16
Выполнено (2 из 2) У		Соговориться о ДМП в отдел категория Герметики Рекомендованые	пе ЛКМ 23.03.	Договориться с Рекомендованые В Не выполнено	о ДМП в отделе ЛКІ	M ∧
Анкетирование Выполнено (1 из 2) ∨	٢			категория Герметики Комментарий		
і≣ Дистрибьюция Выполнено (1 из 2) ∨	¢			информация о тт Фактическое название Фактический адрес	АО 'УК 'СТАРТ' 192283, г. Санкт-Петерб Бухарестская ул., д. 89,	бург, , Лит. А
🟋 Заказ / Продажа	Ģ			Статус Аз С 23 До 21	стивный Мар 2020 г. Апр 2020 г.	
				История задания <ul> <li>Автор</li> <li>Н</li> </ul>	Y Merch Васильев Борис См	иотреть детали

 Максимально пополните стоки в торговом зале (основное место продаж).
 Продукция должна быть выложена согласно планограммы, при отсутствии планограммы – продукт выкладывается **моноблоком** для создания единого цветового пятна. В случае, если продукты размещены по категориям, продукция должна выставляться блоком внутри категории.

Вся продукция выставляется в аккуратно открытых шоу – боксах, баллоны, картриджи и тубы - лицевой стороной к покупателю.

Обязательно соблюдение **внутренней планограммы**, правил размещения продукции и приоритетов компании. Продукция размещается по правилу «2 к 1»,

т.е. на один вид упаковки конкурентной продукции (туба, картридж, баллон) необходимо выставить две и более упаковки аналогичного вида продукции Хенкель Бытовые клеи.

В случае временного отсутствия каких—либо продуктов, с целью занятия полочного пространства производится дублирующая выкладка по правилу «слева - направо», т.е. первый продукт выставляется максимальным количеством фейсов.

Выкладка продукции должна всегда осуществляться с учетом сроков годности по принципу – наиболее свежий продукт в глубине полки.

 В меню анкетирование «Планограмма» отметьте соблюдена ли планограмма выкладки на ОМВ, сделайте фото, напишите комментарии (при наличии). Сохраните Анкету.

		;¥; ₩	.11 99%	14:06			14:07 🖿 99% 🖁 🕼 الا
			0	:	÷	1.Планограмма ОМВ Планограмма фото 👻	5.⊘
()	1.Планограмма Обязательная				Вык	ладка согласно планограммы?	1.
8	2.Доля полки Обязательная				Фот	D OMB	2.
8	3.Прикасса Обязательная				Ком	ментарий	
8	<b>4.ДМП</b> Обязательная						
8	5.Итоги Обязательная						

- Проверьте соответствие ценников, в случае отсутствия ценника/непрезентабельного вида – изготовьте и разместите его. Ценник не должен перекрывать товар и должен быть легко читаем.
- Актуализируйте данные по дистрибьюции по итогам выкладки на ОМВ. В списке продукции должны быть отображены все позиции согласно матрице сети и формата торговой точки. Необходимо отметить наличие или отсутствие каждого SKU. Имеющиеся в наличии позиции отмечаются однократным нажатием на знак вопроса под наименованием продукта (зеленая галочка). После этого отметьте количество фэйсов продукта на основном месте продаж. Отсутствующие позиции отмечаются двукратным нажатием на знак вопроса под наименованием продукта (до появления красного крестика). В случае отсутствия позиции обязательно выберите причину OOS из списка. ВАЖНО! Сохраните Анкету.

Ŧ	🖀 📶 89% 🗎 18:10	<b>♦</b>	ከ. ሮ ው	100% 13:45	💠 🖬 🔺	141 🖁 🚮 100%	13:45
≡ Визит Доступные активности •	65 🖸 🗸 🗄	😑 Дистрибьюция 🌲	۹ 🝸	<b>o</b> :	🗮 Дистрибьюция 🌲	९ 🍸 🧿	
Задания для ТТ Выполнено (2 из 2) У	Ţ	Дистрибуция Причина ООS	й MB-70, 400 г	Y Фейсы 🗲	Дистрибуция Причина О Ф Момент Монтаж Экспресс	os ⊻Фей MB-50, 400 r	йсы F
Анкетирование	¢	Момент Монтаж Суперсильный MBn-70, 185	й Прозрачный	• 0	Ф Момент Монтаж Суперсил Выберите п	ьный MB-70, 400 г ричину OOS:	0
Выполнено (1 из 2) У		Момент Монтаж Суперсильный МВп-70, 280	й Прозрачный	• •	Молент ная     Продукт не     Молент Мон	обязателен к заказу зка	0
Выполнено (1 из 2) У	<b>~</b>	Отметить     Фомент Монтаж Экспресс Дека     Оксанта Спродостне обязателе	наличие/отсутс	ене • •	В пути Момент Мон	ован	0
🟋 Заказ / Продажа	Φ	С Помент Монтаж Экспресс Дека	op MB-45, 250 r	0	Брак Срок годно	сти истек	0
		Момент Монтаж Экспресс МВ-     Срок годности истек     Сок годности истек     Момент Монтаж Универсальны	50, 250 r 	0	Ф Момент Монент Макели Маке	ный квант поставки	0
		Останование и можных универсальных С С С Момент Монтаж Особопрочный	й MP-55, 423r	. 0	Момент Мон Продукт не	доступен к заказу	ੁ
		Помент Монтаж для Панелей М 2	MP-35, 400 r	• 0	Области Монтаж Особопро С Монент Монтаж одо Пана Области Монтаж одо Пана Области Монтаж одо Пана Области Монтаж одо Пана Области Монтаж Особопро Области Монтаж	чный MP-55, 423r	0
_		Полимерный клей «Момент Мо ?	онтаж», 0.5 л	• 0	<ul> <li>Полимерный клей «Момен</li> </ul>	т Монтаж», 0.5 л	0

В меню анкетирование «**Доля полки**» внесите кол-во фейсов по отображаемым категориям, например: «Жидкие гвозди», «Пена», «Герметики», «Обойный клей». Переход между категориями осуществляется путем нажатия кнопки «следующая» \ «предыдущая». ВАЖНО! Сохраните Анкету.

		14:06 🖿 ۱۹۶% الله. 🖁 الا	14:07 🗎 %99   ,, 🖁 🕪
=		F 🖸 i	← 2.Доля полки Категория Жидкие гвозди →
8	1.Планограмма Обязательная		Жидкие гвозди - фейсинги Henkel
8	2.Доля полки Обязательная		Количество фэисов Жидкие гвозди - фейсинги Tytan
8	3.Прикасса Обязательная		
8	<b>4.ДМП</b> Обязательная		Жидкие гвозди - фейсинги Soudal
8	<b>5.Итоги</b> Обязательная		Жидкие гвозди - фейсинги Krass

- Заполните зоны с акционной продукцией
- Разместите рекламные материалы и оборудование
- Пополните, разместите ДМП.
- В меню анкетирование «ДМП» отметьте ТИПы ДМП, размещенные на них категории, укажите кол-во ДМП, сделайте фото ВСЕХ ДМП данного ТИПа. Переход между типами ДМП осуществляется путем нажатия кнопки «следующая»/«предыдущая». ВАЖНО! Сохраните Анкету.

		14:06 🖬 🕬 📲 الم		i>الله الله 14:09 🖬 الم
≡	Анкетирование	F 🖸 :	← 4.ДМП дмп 1 +	Обязательно сохраните
8	1.Планограмма Обязательная		ДМП 1	
8	2.Доля полки Обязательная		Тип ДМП	<b>.</b>
8	3.Прикасса Обязательная		Категория	
8	<b>4.ДМП</b> Обязательная		Лента;	Ÿ
$\otimes$	<b>5.Итоги</b> Обязательная		2	
			Фото ДМП	Фото обязательно

- Разместите продукт на кассах.
- В меню анкетирование «Прикасса» отметьте кол-во прикассовых зон, на которых размещена продукция Хенкель Бытовые клеи. Укажите представленные категории, сделайте фото, внесите комментарии (при необходимости). ВАЖНО! Сохраните Анкету.

		14:06 🖬 🖋 🕌 الم		14:08 🗎 🐝 📲 المار 👯 الم
≡	Анкетирование	F 🙆 :	<ul> <li>€ 3.Прикасса</li> <li>Прикасса ▼</li> </ul>	P 🕗
8	1.Планограмма Обязательная		Кол. Прикасс в ТТ 5	
8	2.Доля полки Обязательная		Укажите представленные категории	
8	3.Прикасса Обязательная		Секундные;Контактные;	
8	4.ДМП		Фото прикасс	
	5.Итоги		Комментарий	
×	Обязательная			

## ШАГ 4 Закрытие визита

В меню анкетирование «Итоги» подведите итоги визита, отметив соответствующую информацию. ВАЖНО! Сохраните Анкету.

	i¥i 🖁 📶 99% 🖬 14:00	6	<b>14:10</b>		.dl 97% 14:10
≡	Анкетирование 🖛 🧿 :	← 5.Итоги Итоги т Сохранить		≡ Анкетирование 🖛	<b>o</b> :
8	1.Планограмма Обязательная	Удалось договориться о новых ДМП		Выполненые	
8	2.Доля полки Обязательная	Кол. Кроссы	Ŭ	Обязательная	
8	3.Прикасса Обязательная	Кол. Корзины		Обязательная	
8	<b>4.ДМП</b> Обязательная	0		Обязательная Обязательно выполнение в	сех пунктов
8	<b>5.Итоги</b> Обязательная	Удалось договориться о размещении POSM		Обязательная	
		Удалось показать ролики		Обязательная	
		Удалось сделать рекомендованный заказ			

После заполнения и сохранения BCEX Анкет, напротив каждой анкеты обязательно должна стоять галочка, залитая голубым цветом (этап пройден). В противном случае закрытие визита будет невозможно.

Попрощайтесь, обозначив дату следующего визита.

#### После посещения точки:

На выходе от клиента (на улице) в КПК необходимо закрыть визит в КПК, нажав кнопку «Сохранить и отправить». Оба значка - стали зелеными.

#### После завершения рабочего дня:

Т.к. изображения и фотографии могут грузиться/выгружаться только в зоне Wi-Fi, необходимо каждый вечер синхронизировать и производить импорт на личном устройстве или КПК через Wi-Fi (полная синхронизация) по аналогии с п. 4.2. (устройство должно находится в зоне действия сети Wi-Fi ~ 10-15 минут).

# ПАМЯТКА

# «Раз, два, три, четыре, пять!»

- Синхронизация WiFi утро и вечер + зарядка.
- Верные эталонные координаты быстрое начало дня.
- Запланируй и выполни задания.
- Обеспечь принцип выкладки 2:1 на ОПМ, ДМП и Кассах.
- Соблюдай шаги и сохраняй анкеты.