

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ОБЪЕМАМ ПРОДАЖ ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ 2017 г. И ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2017 г.

Место в рейтинге	Второй квартал 2017 г.	Третий квартал 2017 г.
1	Минск	Минск
2	Брест	Брест
3	Гомель	Гомель
4	Гродно	Гродно
5	Могилев	Могилев
6	Бобруйск	Бобруйск
7	Барановичи	Мозырь
8	Мозырь	Барановичи
9	Борисов	Витебск
10	Витебск	Борисов

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ФОРМУЛА УСПЕХА ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА (ИЮЛЬ - СЕНТЯБРЬ 2017 г.)

ПОКАЗАТЕЛЬ – ФОРМУЛА УСПЕХА

Формула Успеха рассчитана на основании двух основных показателей: процент Активных Супервайзоров за третий квартал 2017 г. и средний объем Супервайзора за третий квартал 2017 г. (см. объяснение на последней странице)

Место в рейтинге	Город
1	Мозырь
2	Бобруйск
3	Барановичи
4	Витебск
4	Гомель
5	Могилев
5	Брест
6	Минск
7	Гродно
8	Борисов

Рост объемов	
Прирост объема за июль - сентябрь 2017 по сравнению с июль - сентябрь 2016	
Место в рейтинге	Город
1	Мозырь
2	Бобруйск
3	Могилев
4	Гомель
5	Витебск
6	Минск
7	Гродно
8	Брест
9	Борисов
10	Барановичи

Продуктивность Супервайзоров		
Средний объем Супервайзора за июль - сентябрь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Объем
1	Мозырь	792
2	Бобруйск	642
3	Барановичи	580
4	Гомель	577
5	Витебск	563
6	Брест	517
7	Могилев	511
8	Минск	492
9	Борисов	441
10	Гродно	436

Активные Супервайзоры		
Процент Активных Супервайзоров в городе, июль - сентябрь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Процент
1	Барановичи	83%
2	Минск	82%
3	Витебск	81%
4	Мозырь	81%
5	Могилев	81%
6	Гомель	79%
7	Брест	78%
8	Бобруйск	78%
9	Гродно	76%
10	Борисов	65%

Соревнование городов – Комментарии

Соревнование городов проводится на основании двух основных параметров:

- **Продуктивность Супервайзоров** – среднемесячный объем всех Супервайзоров в городе за последний квартал
- **Активность Супервайзоров** – процент Активных (размещающих заказы) Супервайзоров в городе за последний квартал (или сохранение Супервайзоров по итогам года).

Общий показатель Формула Успеха

$$(С \times СО) / 1000 = \text{Формула Успеха}$$

С – Сохранение (или % Активных Супервайзоров по итогам квартала)

СО – Средний объем Супервайзора, разделенный на 1 000

Эта формула демонстрирует количественный и качественный рост бизнеса в городе, и поэтому каждый город стремится улучшить свои показатели во всех рейтингах.

Для того, чтобы двигаться вверх и демонстрировать стабильный рост, лидеры, работающие в городе, объединяются и создают Группу Стратегического Планирования. Группа Стратегического Планирования (ГСП) разрабатывает перспективный план на год.

Итоги соревнования городов подводятся в соответствующих категориях по объему продаж.

Итоги соревнования подводятся ежеквартально и объявляются на Школах Лидеров, Экстраваганзе и Школе Будущих Миллионеров.

Города-победители получают памятные дипломы и стеллы, которые хранятся в Центрах Продаж. Лучшие города получают дополнительные поощрения для развития и поддержки бренда Herbalife и лидерских мероприятий в городе.