



СОРЕВНОВАНИЕ ГОРОДОВ АРМЕНИЯ, ГРУЗИЯ, АЗЕРБАЙДЖАН



РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ОБЪЕМАМ ПРОДАЖ ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ 2017 г. И ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2018 г.

Место в рейтинге	Четвертый квартал 2017 г.	Первый квартал 2018 г.
1	Баку	Баку
2	Тбилиси	Тбилиси
3	Ереван	Ереван
4	Кутаиси	Кутаиси
5	Батуми	Батуми
6	Рустави	Рустави

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ФОРМУЛА УСПЕХА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА (ЯНВАРЬ - МАРТ 2018 г.)

ПОКАЗАТЕЛЬ – ФОРМУЛА УСПЕХА

Формула Успеха рассчитана на основании двух основных показателей: процент Активных Супервайзоров за первый квартал 2018 г. и средний объем Супервайзора за первый квартал 2018 г. (см. объяснение на последней странице)

Место в рейтинге	Город
1	Кутаиси
2	Баку
3	Тбилиси
4	Рустави
5	Ереван
6	Батуми

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за январь - март 2018 по сравнению с январь - март 2017		Средний объем Супервайзора за январь - март 2018 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, январь - март 2018 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Кутаиси	1	Баку	1204	1	Рустави	88%
2	Ереван	2	Кутаиси	1051	2	Кутаиси	87%
3	Баку	3	Тбилиси	862	3	Тбилиси	85%
3	Батуми	4	Рустави	748	4	Ереван	85%
4	Тбилиси	5	Ереван	691	5	Батуми	75%
5	Рустави	6	Батуми	538	6	Баку	72%



СОРЕВНОВАНИЕ ГОРОДОВ АРМЕНИЯ, ГРУЗИЯ, АЗЕРБАЙДЖАН



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.