

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

Место в рейтинге	Первый квартал 2017 г.	Второй квартал 2017 г.
1	Алматы	Алматы
2	Шымкент	Шымкент
3	Астана	Астана
4	Караганда	Караганда
5	Оскемен	Оскемен
6	Атырау	Актобе
7	Актобе	Атырау
8	Костанай	Костанай
9	Тараз	Тараз
10	Орал	Актау
11	Актау	Орал
12	Павлодар	Кызылорда
13	Кызылорда	Павлодар
14	Семей	Семей
15	Талдыкорган	Талдыкорган
16	Темиртау	Темиртау
17	Кокшетау	Кокшетау
18	Экибастуз	Петропавловск
19	Петропавловск	Экибастуз
20	Туркестан	Туркестан
21	Сарыагаш	Жанаозен
22	Абай	Сарыагаш
23	Жезказган	Абай
24	Жанаозен	Балхаш
25	Балхаш	Жезказган
26	Шахтинск	Шахтинск
27	Степногорск	Щучинск
28	Щучинск	Степногорск
29	Рудный	Рудный
30	Байконур	Байконур

**РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 1 ПО ИТОГАМ
ВТОРОГО КВАРТАЛА (АПРЕЛЬ - ИЮНЬ 2017 г.)**
**ГРУППА 1 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА
АПРЕЛЬ - ИЮНЬ 2017 Г. СОСТАВИЛ ОТ 25 000 ДО 50 000 ОЧКОВ**

ПОКАЗАТЕЛЬ – ФОРМУЛА УСПЕХА

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

Место	Город
1	Жанаозен
2	Талдыкорган
3	Кокшетау
4	Петропавловск
5	Семей
6	Темиртау
7	Экибастуз
8	Сарыагаш
9	Туркестан

ГРУППА 1

**Города, чей средний ежемесячный объем за
апрель - июнь 2017 г. составил от 25 000 до 50 000 очков**

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за апрель - июнь 2017 по сравнению с апрель - июнь 2016		Средний объем Супервайзора за апрель - июнь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, апрель - июнь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Жанаозен	1	Жанаозен	1 778	1	Петропавловск	81%
2	Кокшетау	2	Талдыкорган	823	2	Темиртау	79%
3	Сарыагаш	3	Сарыагаш	793	3	Кокшетау	79%
4	Петропавловск	4	Семей	782	4	Талдыкорган	77%
5	Семей	5	Кокшетау	729	5	Жанаозен	76%
6	Экибастуз	6	Петропавловск	675	6	Экибастуз	69%
7	Талдыкорган	7	Экибастуз	637	7	Семей	65%
8	Темиртау	8	Туркестан	603	8	Туркестан	63%
9	Туркестан	9	Темиртау	571	9	Сарыагаш	53%

**РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 2 ПО ИТОГАМ
ВТОРОГО КВАРТАЛА (АПРЕЛЬ - ИЮНЬ 2017 г.)**
**ГРУППА 2 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА
АПРЕЛЬ - ИЮНЬ 2017 Г. СОСТАВИЛ ОТ 50 000 ДО 100 000 ОЧКОВ**

ПОКАЗАТЕЛЬ – ФОРМУЛА УСПЕХА

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

Место	Город
1	Актау
2	Кызылорда
3	Тараз
4	Павлодар
5	Орал

ГРУППА 2

**Города, чей средний ежемесячный объем за
апрель - июнь 2017 г. составил от 50 000 до 100 000 очков**

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за апрель - июнь 2017 по сравнению с апрель - июнь 2016		Средний объем Супервайзора за апрель - июнь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, апрель - июнь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Кызылорда	1	Актау	1 189	1	Актау	79%
2	Актау	2	Кызылорда	1 117	2	Кызылорда	73%
3	Орал	3	Тараз	933	3	Орал	71%
4	Тараз	4	Павлодар	788	4	Павлодар	71%
5	Павлодар	5	Орал	751	5	Тараз	65%

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 3 ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА (АПРЕЛЬ - ИЮНЬ 2017 г.)

ГРУППА 3 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА АПРЕЛЬ –
ИЮНЬ 2017 Г. СОСТАВИЛ ОТ 100 000 ДО 300 000 ОЧКОВ

ПОКАЗАТЕЛЬ – ФОРМУЛА УСПЕХА

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

Место	Город
1	Оскемен
2	Актобе
3	Атырау
4	Караганда
5	Костанай

ГРУППА 3

Города, чей средний ежемесячный объем за
апрель - июнь 2017 г. составил от 100 000 до 300 000 очков

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за апрель - июнь 2017 по сравнению с апрель - июнь 2016		Средний объем Супервайзора за апрель - июнь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, апрель - июнь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Оскемен	1	Оскемен	1 001	1	Караганда	78%
2	Атырау	2	Актобе	808	2	Актобе	76%
3	Костанай	3	Атырау	807	3	Атырау	72%
4	Актобе	4	Костанай	669	4	Оскемен	70%
5	Караганда	5	Караганда	571	5	Костанай	66%

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 4 ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА (АПРЕЛЬ - ИЮНЬ 2017 г.)

ГРУППА 4 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА АПРЕЛЬ –
ИЮНЬ 2017 Г. СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 300 000 ОЧКОВ

ПОКАЗАТЕЛЬ – ФОРМУЛА УСПЕХА

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

Место	Город
1	Астана
2	Алматы
3	Шымкент

ГРУППА 4

Города, чей средний ежемесячный объем за
апрель – июнь 2017 г. составил более 300 000 очков

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за апрель - июнь 2017 по сравнению с апрель - июнь 2016		Средний объем Супервайзера за апрель - июнь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, апрель - июнь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Шымкент	1	Алматы	647	1	Астана	79%
2	Астана	2	Шымкент	642	2	Алматы	74%
3	Алматы	3	Астана	622	3	Шымкент	57%

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

$$(C \times CO) / 1000 = \text{Формула Успеха}$$

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

CO – Средний объем Супервайзера, 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.