

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

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 1 ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА (ИЮЛЬ - СЕНТЯБРЬ 2017 г.)

ГРУППА 1 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА ИЮЛЬ - СЕНТЯБРЬ 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 третий квартал 2017 г. и средний объем Супервайзера за третий квартал 2017 г. (см. объяснение на последней странице)

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

ГРУППА 1

Города, чей средний ежемесячный объем за июль - сентябрь 2017 г. составил от 25 000 до 50 000 очков

| Рост объемов | | Продуктивность Супервайзоров | | | Активные Супервайзоры | | |
|--|---------------|---|---------------|-------|--|---------------|---------|
| Прирост объема за июль - сентябрь 2017 по сравнению с июль - сентябрь 2016 | | Средний объем Супервайзера за июль - сентябрь 2017 г. | | | Процент Активных Супервайзоров в городе, июль - сентябрь 2017 г. | | |
| Место в рейтинге | Город | Место в рейтинге | Город | Объем | Место в рейтинге | Город | Процент |
| 1 | Жанаозен | 1 | Жанаозен | 1 664 | 1 | Петропавловск | 85% |
| 2 | Петропавловск | 2 | Сарыагаш | 863 | 2 | Жанаозен | 83% |
| 3 | Кокшетау | 3 | Талдыкорган | 701 | 3 | Темиртау | 77% |
| 4 | Сарыагаш | 4 | Петропавловск | 674 | 4 | Кокшетау | 76% |
| 5 | Темиртау | 5 | Семей | 632 | 5 | Экибастуз | 71% |
| 6 | Семей | 6 | Экибастуз | 595 | 6 | Талдыкорган | 71% |
| 7 | Экибастуз | 7 | Темиртау | 582 | 7 | Семей | 61% |
| 8 | Талдыкорган | 8 | Кокшетау | 542 | 8 | Сарыагаш | 49% |

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 2 ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА (ИЮЛЬ - СЕНТЯБРЬ 2017 г.)

ГРУППА 2 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА ИЮЛЬ - СЕНТЯБРЬ 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 третий квартал 2017 г. и средний объем Супервайзера за третий квартал 2017 г. (см. объяснение на последней странице)

| Место | Город |
|-------|-----------|
| 1 | Актау |
| 2 | Кызылорда |
| 3 | Тараз |
| 4 | Павлодар |
| 5 | Костанай |
| 6 | Орал |

ГРУППА 2

Города, чей средний ежемесячный объем за июль - сентябрь 2017 г. составил от 50 000 до 100 000 очков

| Рост объемов | | Продуктивность Супервайзоров | | | Активные Супервайзоры | | |
|--|-----------|---|-----------|-------|--|-----------|---------|
| Прирост объема за июль - сентябрь 2017 по сравнению с июль - сентябрь 2016 | | Средний объем Супервайзера за июль - сентябрь 2017 г. | | | Процент Активных Супервайзоров в городе, июль - сентябрь 2017 г. | | |
| Место в рейтинге | Город | Место в рейтинге | Город | Объем | Место в рейтинге | Город | Процент |
| 1 | Актау | 1 | Актау | 963 | 1 | Актау | 77% |
| 2 | Кызылорда | 2 | Кызылорда | 920 | 2 | Кызылорда | 75% |
| 3 | Тараз | 3 | Тараз | 767 | 3 | Павлодар | 66% |
| 4 | Орал | 4 | Павлодар | 677 | 4 | Тараз | 65% |
| 5 | Павлодар | 5 | Костанай | 593 | 5 | Костанай | 63% |
| 6 | Костанай | 6 | Орал | 580 | 6 | Орал | 63% |

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 3 ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА (ИЮЛЬ - СЕНТЯБРЬ 2017 г.)

ГРУППА 3 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА ИЮЛЬ – СЕНТЯБРЬ 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 третий квартал 2017 г. и средний объем Супервайзера за третий квартал 2017 г. (см. объяснение на последней странице)

| Место | Город |
|-------|-----------|
| 1 | Оскемен |
| 2 | Атырау |
| 3 | Актобе |
| 4 | Караганда |

ГРУППА 3

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

| Рост объемов | | Продуктивность Супервайзоров | | | Активные Супервайзоры | | |
|--|-----------|---|-----------|-------|--|-----------|---------|
| Прирост объема за июль - сентябрь 2017 по сравнению с июль - сентябрь 2016 | | Средний объем Супервайзера за июль - сентябрь 2017 г. | | | Процент Активных Супервайзоров в городе, июль - сентябрь 2017 г. | | |
| Место в рейтинге | Город | Место в рейтинге | Город | Объем | Место в рейтинге | Город | Процент |
| 1 | Оскемен | 1 | Оскемен | 741 | 1 | Караганда | 75% |
| 2 | Атырау | 2 | Атырау | 719 | 2 | Оскемен | 69% |
| 3 | Караганда | 3 | Актобе | 671 | 3 | Актобе | 69% |
| 4 | Актобе | 4 | Караганда | 517 | 4 | Атырау | 66% |

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 4 ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА (ИЮЛЬ - СЕНТЯБРЬ 2017 г.)

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

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 | Город |
|-------|---------|
| 1 | Алматы |
| 2 | Шымкент |
| 3 | Астана |

ГРУППА 4

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

| Рост объемов | | Продуктивность Супервайзоров | | | Активные Супервайзоры | | |
|--|---------|---|---------|-------|--|---------|---------|
| Прирост объема за июль - сентябрь 2017 по сравнению с июль - сентябрь 2016 | | Средний объем Супервайзора за июль - сентябрь 2017 г. | | | Процент Активных Супервайзоров в городе, июль - сентябрь 2017 г. | | |
| Место в рейтинге | Город | Место в рейтинге | Город | Объем | Место в рейтинге | Город | Процент |
| 1 | Шымкент | 1 | Алматы | 577 | 1 | Астана | 76% |
| 2 | Астана | 2 | Астана | 563 | 2 | Алматы | 70% |
| 3 | Алматы | 3 | Шымкент | 549 | 3 | Шымкент | 50% |

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 улучшать 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.