

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

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

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 1 ПО ИТОГАМ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА (ОКТЯБРЬ - ДЕКАБРЬ 2017 г.)

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

Место	Город
1	Экибастуз
2	Темиртау
3	Талдыкорган
4	Семей

ГРУППА 1

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

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за октябрь - декабрь 2017 по сравнению с октябрь - декабрь 2016		Средний объем Супервайзера за октябрь - декабрь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, октябрь - декабрь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Семей	1	Экибастуз	638	1	Темиртау	72%
2	Темиртау	2	Талдыкорган	618	2	Экибастуз	68%
3	Талдыкорган	3	Семей	565	3	Талдыкорган	61%
4	Экибастуз	4	Темиртау	542	4	Семей	57%

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 2 ПО ИТОГАМ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА (ОКТЯБРЬ - ДЕКАБРЬ 2017 г.)

ГРУППА 2 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА
ОКТЯБРЬ - ДЕКАБРЬ 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 четвертый квартал 2017 г. и средний объем Супервайзора за четвертый квартал 2017 г. (см. объяснение на последней странице)

Место	Город
1	Жанаозен
2	Актау
3	Петропавловск
4	Кызылорда
5	Кокшетау
6	Павлодар
7	Орал

ГРУППА 2

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

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за октябрь - декабрь 2017 по сравнению с октябрь - декабрь 2016		Средний объем Супервайзора за октябрь - декабрь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, октябрь - декабрь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Жанаозен	1	Жанаозен	1 693	1	Жанаозен	77%
2	Петропавловск	2	Актау	929	2	Петропавловск	76%
3	Кокшетау	3	Кызылорда	823	3	Актау	76%
4	Актау	4	Петропавловск	823	4	Кокшетау	72%
5	Кызылорда	5	Кокшетау	753	5	Кызылорда	70%
6	Павлодар	6	Павлодар	672	6	Павлодар	67%
7	Орал	7	Орал	568	7	Орал	58%

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 3 ПО ИТОГАМ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА (ОКТЯБРЬ - ДЕКАБРЬ 2017 г.)

ГРУППА 3 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА ОКТЯБРЬ - ДЕКАБРЬ 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 четвертый квартал 2017 г. и средний объем Супервайзора за четвертый квартал 2017 г. (см. объяснение на последней странице)

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

ГРУППА 3

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

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за октябрь - декабрь 2017 по сравнению с октябрь - декабрь 2016		Средний объем Супервайзора за октябрь - декабрь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, октябрь - декабрь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Тараз	1	Тараз	885	1	Караганда	73%
2	Оскемен	2	Оскемен	787	2	Актобе	66%
3	Атырау	3	Атырау	779	3	Оскемен	65%
4	Караганда	4	Актобе	605	4	Атырау	64%
5	Костанай	5	Костанай	569	5	Тараз	59%
6	Актобе	6	Караганда	545	6	Костанай	56%

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ГРУППЫ 4 ПО ИТОГАМ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА (ОКТЯБРЬ - ДЕКАБРЬ 2017 г.)

**ГРУППА 4 - ГОРОДА, ЧЕЙ СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ ЗА
ОКТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2017 Г. СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 300 000 ОЧКОВ**

ПОКАЗАТЕЛЬ – ФОРМУЛА УСПЕХА

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

Место	Город
1	Астана
2	Алматы
3	Шымкент

ГРУППА 4

**Города, чей средний ежемесячный объем за
октябрь - декабрь 2017 г. составил более 300 000 очков**

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за октябрь - декабрь 2017 по сравнению с октябрь - декабрь 2016		Средний объем Супервайзора за октябрь - декабрь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, октябрь - декабрь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Шымкент	1	Алматы	581	1	Астана	72%
2	Алматы	2	Астана	568	2	Алматы	67%
3	Астана	3	Шымкент	502	3	Шымкент	42%

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.