

Обмен опытом \

Акция на 5



Продуктовое изобилие супермаркетов Венгрии

Это была больше, чем просто рабочая поездка – обмен опытом, знаниями, знакомство с технологиями ведения успешного бизнеса. Четыре дня, которые руководитель отдела рекламы и маркетинга Никита Заколюкин провел в командировке в Венгрии, оказались богатыми на интересные идеи и полезное общение с ведущими мировыми экспертами.

АКЦИЯ на 5 – такое название носил семинар, местом проведения которого стала венгерская столица, город Будапешт. Эта страна имеет схожий с Россией уровень жизни, поэтому для российских участников семинара было особенно ценным перенять опыт создания эффективной бизнес-модели и практику выстраивания стратегии конкурентоспособности на рынке. Среди докладчиков были топ-менеджеры таких европейских сетей, как Ашан, Match, также перед участниками семинара вы-

ступили управляющие магазинов Tesco, Spar, СВА.

– Первым лектором был консультант по ритейлу компании Match – французской продовольственной сети, – рассказывает Никита Заколюкин. – Лектор говорил о наличии перед началом любой акции хорошо продуманной миссии компании, четкой цели, стратегии, а также о необходимости распределения ответственности между каждым отделом компании. Кроме того, большое значение играет изучение аудитории покупателей: возраст, пол, уровень достатка, привычки и хобби. Исходя из полученных данных, выбирается наиболее востребованный канал коммуникации – начиная от рекламы на ТВ, радио, в печатной прессе, проведения дегустаций, презентаций, до использования так называемого партизанского маркетинга, анализа блогосферы.

Еще одним докладчиком семинара стала представительница компании Ашан, категорийный

менеджер направления Non-Food, член ассортиментного комитета Центральной Европы. По словам Габриэллы Мартон, успешная деятельность компании невозможна без анализа рынка, конкурентов и собственного ассортимента. Также эксперт консультировала по вопросам определения цены новинок, прямых и косвенных конкурентов, мониторинга политики компании, предложений производителей и другим.

Стоит отметить, что управляющие магазинов Tesco, Spar, СВА продемонстрировали на практике механизм работы своих магазинов.

– Компания «Ринг» уже реализует стратегию эффективных продаж, которую используют мировые торговые сети, – заключает Никита Сергеевич. – С учетом полученных знаний на семинаре в Венгрии, будем внедрять новый опыт работы, уверенно двигаясь к намеченной цели – стать ведущей торговой сетью на территории области.

ОБРАЗОВАНИЕ

С прицелом на будущее

Век живи – век учись. Сегодня, когда методики классического образования получают новое развитие, эта народная мудрость становится особенно актуальной. Технологии дают возможность стать частью большой образовательной модели, которая дарит неоспоримое преимущество – получать знания и, тем самым, повышать уровень профессионального мастерства.

Влюбое место и в любое время дистанционное обучение готово прийти на помощь в стремлении повысить кадровый потенциал компании. Группа предприятий «Ринг» с прицелом смотрит в будущее: стабильно развивающейся сети магазинов необходимы не просто грамотные специалисты – настоящие мастера, готовые превратить любимое дело в профессиональное искусство. Дистанционное обучение – как раз тот инструмент, с помощью которого опыт, имеющиеся навыки и нацеленность на результат подкрепляются новыми знаниями для максимально эффективной работы.



– В сфере розничной торговли ведущие сети успешно применяют дистанционное обучение, и компания «Ринг» тоже не отстает от последних тенденций в обучении персонала, – отмечает начальник отдела обучения Марина Ширшева. – Обучение происходит по программе Web Tutor, названной одним из лиде-

ров в области дистанционного обучения в России. Эффект от внедрения новой формы обучения среди линейного персонала налицо, это продемонстрировала и проведенная в мае аттестация. Увеличилось число сотрудников, имеющих высший квалификационный разряд. Теперь, надеюсь, у сотрудников появится желание становиться пользователями образовательного портала, а мы, в свою очередь, будем стараться расширять базу доступных курсов.

Также в компании успешно опробовали практику проведения видео-семинара. Семинар носил название «Стратегический менеджмент: практические инструменты», а вел его бизнес-тренер, управляющий партнер консалтинговой компании «Amadeus Group» в Латвии Александр Фридман. В семинаре участвовали 13 топ-менеджеров, 12 начальников отделов и 15 руководителей оренбургского филиала. Эта же аудитория летом станет слушателем еще одного видео-курса Александра Фридмана – «Регулярный менеджмент».

Стоит отметить, что в компании завершился семинар с управляющими магазинами и внутренними преподавателями, который сами участники оценили как прекрасную возможность получения новых знаний и обмена опытом. Своеобразный диалог между управляющими и руководителями группы предприятий «Ринг», выступивших на семинаре в качестве экспертов, позволили обозначить основные направления работы по совершенствованию деятельности компании.

ОПРОС

Я выбираю



Кадровый потенциал – залог эффективной и успешной деятельности Компании. «Ринг» стремится к тому, чтобы каждый сотрудник стал членом большого и дружного коллектива, развивал свой богатый потенциал и совершенствовался в профессии. Именно это в свое время оценили новые сотрудники Компании – продавцы, контролеры-кассиры, недавно ставшие частью команды группы предприятий «Ринг».



Светлана Шакирова (г. Гай):

– Я работаю в Компании четыре месяца, и за это время убедилась, что приняла правильное решение, выбрав работу в «Ринге». Мне нравится как сама работа, так и коллектив, который стремится делать общее дело быстро, качественно. Большое значение для меня также играет тот факт, что в магазинах чисто, уютно, здесь приятно работать, есть возможность карьерного роста.



Юлия Горелова (п. Адамовка):

– Я хотела работать в компании «Ринг», поэтому, когда узнала о свободной вакансии, с радостью предложила свою кандидатуру. В коллективе чувствуется взаимовыручка, готовность прийти на помощь коллегам. На мой взгляд, продавец для покупателя – это первый человек, который помогает сделать правильный выбор, превратив процесс покупок не в необходимость, а в удовольствие.



Валентина Кострыкина (г. Ясный):

– Уже на тот момент, когда я проходила стажировку, мне хотелось стать полноценным сотрудником Компании. Коллектив меня встретил тепло и радушно, с такими коллегами можно не бояться за успех общего дела – он непременно будет. К тому же, в «Ринге» приятно не только работать, но и становится на позицию покупателя, самостоятельно совершая покупки в магазине.



Юлия Емелина (г. Новотроицк):

– Работа в сфере торговли всегда казалась мне интересной. Считаю, что в любой работе увлеченность любимым делом играет большую роль. В Компании я работаю больше полугода. Если в первые дни начинала работать на должности продавца, контролера-кассира, то сегодня уже учусь на заместителя управляющего магазином. Рада, что работаю с замечательными коллегами.