

PRO ЧЕРВОНИЙ

листопад

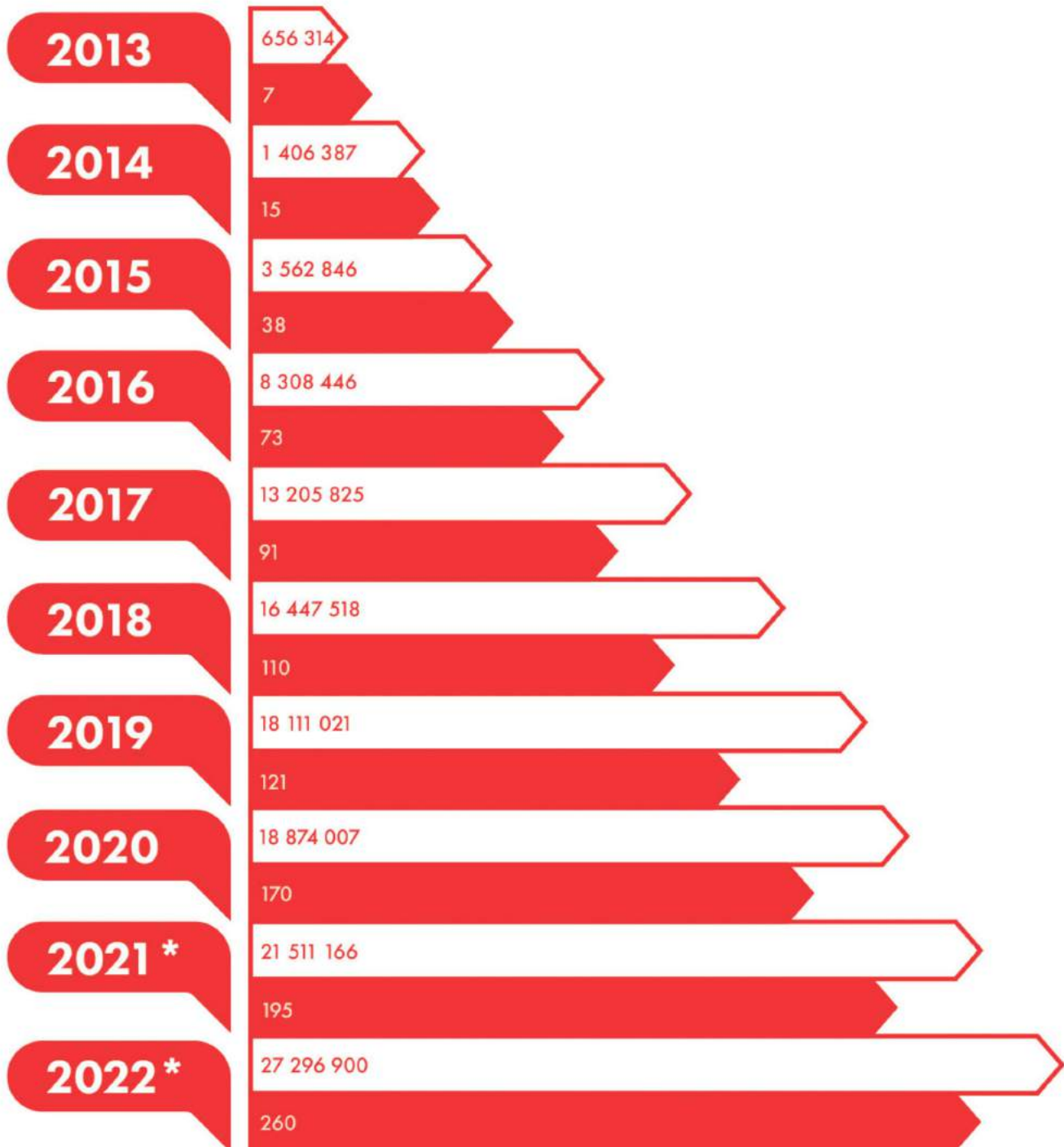
Червоний
МАРКЕТ

НАМ **8** ДЕНЬ
РОКІВ НАРОДЖЕННЯ
МЕРЕЖІ



Кількість клієнтів за рік

Кількість магазинів



* Планові показники

С праздником, коллеги!

Выход второго выпуска газеты совпал с нашим Днем Рождения и сегодня я обязательно начну с истории... Истории нас, уже как **сети магазинов** и самое интересное, расскажу о происхождения названия «Червоний маркет».

«Откуда это странное название»? Мне, до сих пор, периодически, задают подобный вопрос. И насколько я помню, этой историей мы еще никогда публично не делились. Самое время вспомнить.

Итак, именно как сети магазинов, наша история начинается с 2013г. После успешного тестирования нового и актуального на тот момент формата - магазина доступной цены непродовольственной группы товаров. В 2013г. мы оказались первыми у себя в регионе, кто предложил клиентам все необходимое в хозяйстве и быту, собранное в едином удобном месте. Тогда же, после успешных экспериментов было принято решение масштабировать полученный опыт в локальную сеть с названием «Best price», что в переводе с английского языка означало «Лучшая цена». Это главное конкурентное преимущество, мы сразу выделили для себя в названии магазинов, умышлено делая на этом преимуществе акцент. Для нас все было логично и понятно, почему «Best price». С первых дней мы восхищали клиентов лучшей ценой! И вот уже свой второй год существования молодая сеть «Best price» завершила в количестве 20 магазинов в г. Киеве и области.

Все шло своим чередом. Компания развивалась динамично, за исключением одного момента. Несмотря на то, что сеть росла и была достаточно узнаваемой, довольные клиенты упорно называли нас как угодно.., тысяча мелочей, прикольный магазинчик, хозяйственный, но только не «Best price».

И какое-то время мы совершенно не придавали этому значение, пока в очередной раз, в магазине, я не услышал монолог клиентки, говорящей с подругой по телефону (это был далеко не первый подобный монолог): «Швидше! Швидше приходи сюди! Тут такі бюстгальтери дешеві... Та не розумію, як він називається... ну такий червоний».

Это было так эмоционально сильно сказано, что меня буквально пронзили два важнейших осознания. Первое. Нашему подавляющему большинству клиенток непонятен английский шрифт и соответствующий перевод названия магазина. По этой причине, они даже рассказать о нас не могут своим знакомым. И второе. Основная доля наших клиентов – женщины, им проще и удобнее делиться информацией в эмоциональной окраске, идентифицируя нас просто цветом. «ну такий червоний/біленький магазин» - мы слышали это много раз в отношении своих магазинов, несмотря на, казалось бы, броское название «Best price». Таким образом, стало окончательно понятно – нам нужно менять название сети.

И вот уже в контексте новых осознаний, совершенно по-другому зазвучало название «Червоний маркет» – это было настолько просто и удобно, с одной стороны и одновременно смело и оригинально с другой. Что мы ни раздумывая сразу переименовали часть магазинов, усилив, по сути, идею, озвученную клиентами!

Первым магазином сети, переименованным в «Червоний маркет» в ноябре 2014г. стал магазин №006 по адресу ул. Турчанинова, 4 в г. Белая Церковь. Коллективу этого «исторического» магазина передаю огромный привет! Особенно приятно, что магазин работает до сих пор и

ребята продолжают показывать великолепные результаты.

В завершение этой уникальной истории, хочу отметить, что в последствии каждый, только что переименованный магазин сразу прирастал в продажах и чеках, потому что, становился роднее и понятнее для наших клиентов. Вот такая реальная история происхождения необычного названия нашей сети магазинов.

*Друзья, еще раз поздравляю всех с праздником!
Смелых нам всем решений и побед!*

Роман Глинский
r.glinskyi@gmail.com



Мотивація в дії

«Червоний маркет» стартував у літо. Мотиваційна програма так і заграла своєю назвою «Summer Run». Три спекотних місяці змагань за нагороди! Все було настільки круто, що ми продовжили цю програму ще на вересень, аби літо не закінчувалося так швидко.

«Тримайте темп!». Такі слова підбадьорували кожного продавця, і переможців було справді багато. Але ще доповнювали жагу до виграшу подарунки.



Подарунки отримали:

- 1 найкращий продавець місяця з торгової точки за двома параметрами:
 - середня кількість товарів у чеку;
 - дотримання стандартів роботи компанії;
- 3 найкращих керуючих місяця з гілки ТМ-а за параметрами:
 - виконання плану щодо товарообігу;
 - середній чек;
 - конверсія;
 - кількість порушень на торговій точці.

Уся компанія слідувала за вашими стараннями, ми були у повному захваті від кожного магазину.

Ви відкривалися для нас по-новому! Наша вдячність за участь кожному, хто долучився до мотивації.



Фокусні мотивації



Новеньке словосполучення, правда ж?
Отже, фокусні мотивації — це новий формат мотиваційних програм, які націлені на продажі певної категорії товарів.
Уже спробували дві такі програми. Розповімо про них докладніше.

«Знову до школи»

У нашій пам'яті назавжди залишилися теплі спогади про шкільну перерву, Перший та Останній дзвоники, яскравий пенал із зошитами, якими всі хизувалися — у кого кращий. Саме тому ми хотіли стати кращими для школярів, щоб вони завжди були з необхідними канцелярськими наборами. Магазинам мережі було поставлено план ТО з фокусної товарної категорії «Школа». Всі учасники мотивації брали участь у рейтингу за часткою чеків із товарами категорії «канцелярія».

Вітаємо переможців!



вул. Рюміна, 25
(м. Миколаїв) [306]



пр-т Богоявленський, 338
(м. Миколаїв) [179]



бульв. Незалежності, 11
(м. Бровари) [088]



пр-т Свободи, 51
(м. Кам'янське) [077]



вул. Ярмаркова, 23
(м. Біла Церква) [242]

«Локомотив»

Максимум продажів — максимум нагород! Саме з таким девізом розпочалася мотиваційна програма для всіх магазинів, назва якої «ЛОКОМОТИВ». Мотивація персоналу, орієнтована на максимальні продажі сегменту «Локомотиви» та зростання частки локомотивів у загальному товарообігу.

Усі магазини чудово попрацювали та отримали свої бонуси.



Лідери рейтингів мережі

Що нас справді вразило — це спілкування з лідерами мережі, територіальними менеджерами, які утримують позиції рейтингу вже декілька місяців поспіль. Думки кожного із них полонили наші серця. Поділимося деякими з них. Призові місця (за рейтингом найкращих ТМ за липень-серпень-вересень) отримали:

Тетяна вже більше 7 років працює в мережі «Червоний маркет». — Мені допомагають мої працівники, без них нічого б не вийшло. Люблю їх всім серцем, а вони люблять мене. Тому ми докладемо зусиль, щоб бути першими в усьому.

Моя команда — це моя сім'я. Ми часто збираємося на пікніки, можемо просто десь посидіти «неформально». Нещодавно відвідали квест-кімнату. Хочу, щоб наше спілкування не обмежувалося тільки роботою, щоб був час і на відпочинок разом. Тож заохочуємо один одного і піднімаємо дух колективу. Ми працюємо за принципом «Неможливе стає можливим!»

Неможливо — це всього лише гучне слово, за яким ховаються маленькі люди. Їм простіше жити в звичному світі, ніж знайти в собі сили щось змінити. Неможливе — це не факт. Це тільки думка. Неможливе — це не вирок. Це виклик. Неможливе — це шанс проявити себе. Неможливо — це не назавжди. Неможливе можливо! (Мухаммед Алі).

01
МІСЦЕ

Липень, серпень,
вересень

Тетяна Сич





Олександр Ящук



02
МІСЦЕ

Липень,
вересень

03
МІСЦЕ

Серпень

Понад усе нам кортіло поспілкуватися із Олександром — він єдиний чоловік, який посів призове місце серед ТМ мережі.

Олександр відверто сказав: «Якщо людина прагне до чогось усім своїм серцем, вона обов'язково зуміє досягти того, чого хоче. Навіть якщо це здається нереальним, навіть якщо всі люди відкрито заявляють, що це неможливо».

— Моя команда завжди прагне досягти позитивного результату, незважаючи на труднощі. Ми досить часто займаємо топові позиції завдяки спільним діям. Також моїм колегам допомагають внутрішні мотивації, які я створив для них. Адже всі хочуть отримати «Золотий кубок» першості. І ніхто не хоче отримати «Золотий унітаз» за гіршу точку. Ми вдосконалюємося, і не будемо зупинятися на досягнутому!



Анна як лідер теж висловила свої думки щодо командної роботи. — Головне — це наповнення роботи життям, отримання задоволення від робочого процесу, позитивний настрій і орієнтація на результат.

На запитання: «Як вдається згуртувати команду?» — відповім такими словами:

«Мій кращий мотиватор — це моя команда. Бути в моїй команді, значить, бути партнером, де важливо слухати і чути, вірити і підтримувати, розвивати і розвиватися. Бути в команді не тільки online, а й offline 24/7».

Якщо ви любите свою роботу, ви будете щодня намагатися робити її якнайкраще, і дуже швидко все навколо заразиться вашою пристрасстю — як «хворобою» (Сем Уолтон).

02
МІСЦЕ

Серпень

03
МІСЦЕ

Липень



Анна Тузкова



Навчання та інновації

Каса-офлайн

Ми ніколи не зупинялися на досягнутому! Бо навіть через 8 років успішної роботи у ритейлі стикалися з цікавими завданнями, які задавали нам правильний напрямок, як і куди саме рухатися далі. Наша команда запроваджує ті технології, які поліпшують роботу магазину, тим самим забезпечуючи безперебійну роботу та підвищення виторгу.

Одним із таких інноваційних рішень стала програма «Каса-офлайн». Якщо ви не в курсі цієї розробки, зробимо невелике пояснення: каталог товарів, акцій, спеціальних пропозицій раніше можна було втратити, якщо зникав онлайн-доступ до бази даних. Наші провідні спеціалісти зробили так, що ми тепер можемо працювати не втрачаючи великого обсягу інформації та швидко відновлювати всі необхідні показники продуктивності ТТ.

Зміни завжди на краще! Відзначаємо кропітку роботу активної та рішучої команди ІТ-департаменту, департаменту продажів, фінансового департаменту та відділу навчання та розвитку департаменту управління персоналом.

Ми отримали кілька відгуків від колег з моменту навчання до повної адаптації. Вони запевняють, що немає зайвої роботи з папером, все можна робити «в доступі» або без нього.

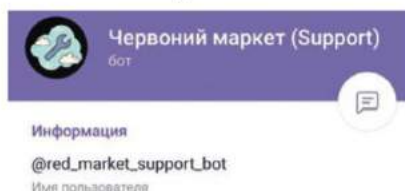
- Неймовірна штука, працює навіть коли немає інтернету, все стало ще простіше!
- Помилок більше не буде, ми успішно пройшли навчання, завдяки якому команда стала міцнішою та кмітливішою.





Чат-бот

Команда ІТ отримала новий запит для вдосконалення, адже прогресивні юзери вже всі користувалися чат-ботом та бачили, як це зручно. Ми зібрали найпоширеніші запитання та задачі й розробили чат-бот в Telegram. За допомогою нього ви можете перевірити повнення телефону (яке було зроблено на касі «Червоного маркету») або ж поставити певні види задач прямо з чат-боту.



Якщо ти ще не користуєшся — відкрий бот за QR-кодом.



Хочемо поділитися: не все було так швидко і так просто. Відділ навчання та розвитку персоналу витратив багато часу для того, аби наші «бджілки» адаптувалися до новітніх форматів роботи. Переймаючи досвід провідних компаній, ми змінили підхід, тим самим руйнуючи стереотипи.

Прагнемо стати лідерами ринку у своєму напрямі, тому кожна інновація проходила безліч доступів, перевірок та тестів.



Viber-Bot

Ми на порозі нової digital-еволюції в «Червоному маркеті». Маємо надію, що всі допомагали тестувати Viber Bot, який вміє показувати суму накопичених бонусів або решту, яка назбиралася у вашій скарбничці. Він також зорієнтує в адресі найближчого магазину, та ще й прокладе до нього маршрут. Viber Bot прийме відгуки від користувачів й оцінить придбаний товар у мережі. Все це дає можливість покупцям бути більш лояльними і надавати перевагу нашим магазинам.



Інновації складу



Зберігання та оброблення товару — дуже важлива складова комерційної діяльності, оскільки від неї залежить якість продукції, зручність роботи та рівень задоволеності клієнтів, а значить, і прибуток. Існує низка важливих аспектів, які обов'язково беруть до уваги під час складського руху товару.

Вибір оптимального способу розміщення товару на складі вимагає зваженого підходу. Враховувати треба такі фактори, як різновид продукції, зручність експлуатації складу, максимальне використання корисної площі, частота надходження і відвантаження товару.

Наші спеціалісти зробили досить багато змін для того, щоб технології складської логістики були на належному рівні.

Спеціалісти складу та IT-департаменту покращили продуктивність завдяки важливим запровадженням.

1. Запущено модуль «Інтелектуальний відбір», який дозволяє відбирати для контролю зібрані контейнери з товаром за ознакою максимального наповнення різними номенклатурами та їхньою вартістю.

2. 100% сканування контейнерів з товаром, інвентарем, торговельним і технологічним устаткуванням в зоні консолідації та відвантаження дозволило максимально контролювати повноту відвантаження до торговельної мережі.

3. Запроваджено новий вид

комплектації товару — PVL: всі поставання на склад розподіляються відразу в торговельну мережу без залишку, що дозволило ефективно використовувати складські площі та скоротити час доставки належного товару до магазинів.

Сьогодні на стадії тестування новий проект «Зворотна логістика», про який ми докладно розповімо вже в наступному випуску.



На сьогодні на складі працює 163 людини, які роблять усе можливе, щоб належну кількість товарів було якісно отримано, оброблено, точно відібрано за замовленнями та швидко відправлено до магазинів. Важливо, щоб усі розуміли: фізична робота надскладна й виснажлива.

Насамкінець слід сказати, що зберігання і якісне оброблення товарів вимагають уважності та скрупульозності — лише так можна забезпечити належний рівень сервісу своїм покупцям і налагодити успішний бізнес у торговельній галузі.



Команда складу передає вітання нашій компанії!
3 Днем народження, «Червоний маркет»!





Оце так стаж!

Ми запитали у наших колег, які працюють майже з часу створення компанії, що саме їх мотивує йти в одному напрямку з компанією стільки років.



Горбач Дмитро

Керівник відділу маркетингу та реклами
Департамент маркетингу, стаж 7 р. 7 м.

За 7 років було чимало досягнень: це розроблення унікального рекламного обладнання, яке зекономило багато коштів компанії та сприяло росту товарообороту; розроблення модуля друкування цінників; впровадження VT-активностей, які використовуються до сьогодні. За ці роки було 2 ребрендинги, розширено склад, змінено формати магазинів і маркетингові підходи до залучення клієнтів, удосконалено роботу персоналу в магазинах. Ми розпочинали командою з 30 ентузіастів в офісі у 2014 році, наразі нас більше 150 професійних фахівців. Хочу відзначити армію колег на передовій у магазинах. Стільки років тут працюю, і постійно захоплююся командою небайдужих людей до результатів компанії. Завжди мотивували виклики, які кидає ринок. Мені часто ставлять запитання, що можна покращити... На мою думку, бізнес-процеси — нам треба бути швидшими. Компанія росте, а отже, приходять нові спеціалісти. Нове покоління має свіжий погляд на процеси. Для мене це розширення кругозору, що дуже цікаво. В моєму секторі це складно, оскільки сьогодні маркетинг переходить у цифровий вимір і доступ до вивчення маркетингових диджитал-інструментів легкий. Наразі відчувається дефіцит на ринку класичних маркетологів. Також було багато кумедних історій у процесі роботи: міряли взірці промоформ на собі, тестували оформлення торгових залів у кабінетах, придумували кумедні назви акцій. Це водночас смішні історії та робота маркетолога. Компанії в День народження бажаю росту в кількості й якості магазинів, побільше задоволених постійних клієнтів і показників перевиконання планів продажів.



Тауха Юрій

Керівник відділу керування
товарними запасами
Комерційний Департамент, стаж 8 р. 9 м.

Компанія «Червоний маркет» стрімко розвивається і вже стала лідером на ринку в форматі Dollar Store. За час роботи в компанії впровадив і налаштував дві автоматизовані системи управління товарними запасами. Перша автоматизована система почала роботу з 2015 року, другу запустили на заміну першої в 2021 році. Моє кар'єрне зростання відбувалося разом з розвитком компанії: спочатку — помічник керівника відділу закупівель, потім — керівник відділу ціноутворення, сьогодні я — керівник відділу управління товарними запасами. Мене мотивують бути частиною професійної команди фахівців, які, використовуючи сучасні технології, роблять свій внесок у розвиток компанії.



Зима Дмитро

Регіональний директор
Департамент продажів,
стаж 7 р. 6 м.

Мені завжди імпонували молоді амбітні люди. В нашій компанії їх стає дедалі більше. Ми створюємо нові мотивації, нові стратегії розвитку, акумулюємо продуктивність продажів, працюємо над лояльністю керівництва і продавців на магазинах. Хочу сказати, що за роки існування компанії її структура зміцнилася кваліфікованими ТОПами. Кожен з них приніс частку свого досвіду з інших компаній. Щодо змін — зміни у нас відбуваються щомісяця, до того ж кардинальні. У цьому й полягає успіх. Зараз час такий динамічний і насичений подіями! Якщо не підлаштовуватися під ситуацію і не робити краще ніж конкуренти, ми просто не зможемо бути лідерами в цьому бізнесі. Бажаю, щоб кожен співробітник цієї компанії отримував кайф від робочого процесу, а залученість у досягнення результату тільки росла з професійним і фінансовим рівнем.



Як відшукати серед керуючих магазином справжнього професіонала? Як зрозуміти, ким насправді є керуючі магазином? Як оцінити потенціал магазину через призму компетентності й особистих якостей керівника магазину? На ці та інші запитання відповідаємо разом з нашими керуючими, які працюють з нами вже понад 8 років. Вислів Акіо Моріта говорить: «Компанія нічого не досягне, якщо думати буде одне керівництво». Ось кожен із керівників докладляє максимум зусиль щодо якісного формування свого професійного складу магазину.



Шпильова Ганна

010 Керуючий магазином 8 р. 5 м.

Компанія виросла у мене на очах. Стільки змін було за цей час... Я бачила, з чого все розпочиналося, особисто відкривала три нові точки, і це було просто «ВАУ!». Наразі в компанії 185 магазинів, і це велика гордість! Бажаю якнайменше закриття магазинів, а бути багатими на відкриття, адже відкриття — це наша велич, це наш успіх! Процвітання! І ніколи не забувайте «Золоту формулу»: робота + старання = приголомшливий успіх.



Корчак Наталія

189 Керуючий магазином 8 р. 5 м.

Працюю в компанії з 2013 року, чому шалено радію. Розпочинала з посади продавця-консультанта, а через пів року обійняла посаду адміністратора, згодом стала керуючою магазином. Уже багато років поспіль ми рухаємося у одному напрямку, досягаємо неймовірних вершин. Ніколи не спало на думку піти з «Червоного маркету», оскільки ми утримуємо стабільність у всьому. Від всієї моєї команди бажаємо вам процвітання, збільшення клієнтської бази в триста разів. Тільки самодостатніх і креативних співробітників, з якими легко можна вийти на перші позиції світових рейтингів. Ділового вам довголіття і блискучої репутації!



Буката Валентина

Територіальний менеджер 8 р. 5 м.

Ставити мету і завжди її досягати. Компанія стала частинкою мене. Здавалося б, не так давно я потрапила до «Червоного маркету» продавцем, а уже 7,5 років працюю тут і стала керівником магазину. Щодо кар'єрного зростання — це справді про «Червоний маркет». Тут тебе мотивують, у тебе вірять, тебе надихають. У своїй команді завжди дотримуюся принципу «Все можна вирішити завдяки спілкуванню». Я завжди знала про продажі, спілкування — це моє, це виходить якнайкраще за все, тому я тут. Тут все оновлюється, немає одноманітності! «Червоний маркет» — це гарант, гарант своєчасності виплати зарплати, гарант професійності та гарант якості. Бажаю від усього серця відкрити по всій Україні понад 1000 магазинів.



PRO дебютантів

«Червоний маркет» успішно поповнює свій професійний склад співробітників офісу, тож новий епізод у житті компанії хочемо доповнити ексклюзивними подробицями нещодавньої «Дружньої зустрічі» з новачками компанії.

Сьогодні ми відкриємо завісу, як саме проходять адаптація та перші дні наших нових працівників. Звісно, тут не всі новачки, адже їх дуже багато. Але ми взяли до уваги всі побажання і плануємо зробити «Дружню зустріч» традицією.

Це фото наших перших зіркових новачків

Анна Бойко — аналітик товарних запасів

Юлія Дубас — рекрутер

Наталія Сергієнко — спеціаліст з ціноутворення

Ірина Кузнєцова — digital - дизайнер

Ольга Романенко — менеджер з персоналу

Тетяна Голубець — аналітик

Марія Дударець — менеджер з внутрішніх комунікацій

Катерина Мосійчук — офіс-менеджер

Кожен співробітник унікальний, і коли ми спілкувалися, були досить різні емоції. Комусь було досить легко, хтось потрапив у департамент, де потрібно дуже швидко «схоплювати» інформацію, і адаптування пройшло менш ніж за декілька днів.



Нові співробітники поділились своїми першими емоціями та думками.

— Це був швидкий політ у космос.

— Хорошее впечатление. У каждого человека своя узкая специализация. Нет такого, что один человек должен делать все. Ты становишься реально специалистом в своей узконаправленной сфере.

— Комфортный офис, комфортное рабочее место, приятные коллеги.

— Моя первая неделя прошла максимально комфортно. Також новачки відповіли на запитання про те, як саме їх ознайомили з професійним блоком.

— Поступово, надаючи рекомендації, поради та підтримку.

— Стремительно)

— Продуктивно, постепенно, доступно. Все понравилось.



Ольга Романенко,

менеджер з підбору офісного персоналу, поділилася з нами чому адаптація така важлива. Адаптація — неймовірно важливий та позитивний процес знайомства нового співробітника з компанією. Адже на етапах відбору ми обговорюємо стислий набір умов, функціоналу та майбутньої співпраці. Саме перший день NEW працівника розкриває компанію як надійного друга, з яким можна розвиватися та поглиблювати свої знання. Відкрита інформація, посмішки, привітність, зорове враження та фізичний комфорт від робочого місця — це запорука успішних трудових відносин та наповнення своєї команди суперспеціалістами. Дякуємо нашим керівникам за професійний, турботливий підхід на всіх етапах становлення працівників на нових посадах.



Не роботою єдиною!

Мали честь поспілкуватися з керуючою магазином №122, Бобуль Наталею, яка є прикладом майстерного приготування смаколиків для себе та родини у вільний від роботи час. Наталя розповіла багато цікавого та залюбки поділилася маленьким рецептиком для наших читачів.

— Робота забирає багато часу, але в мене завжди знайдеться час для хобі, яке мені до душі!

— Я завжди любила заходити до «Червоного маркету» за покупками, — розповідає Наталя.

— Одного разу, завітавши до магазину, я подумала, що хотіла б тут працювати.

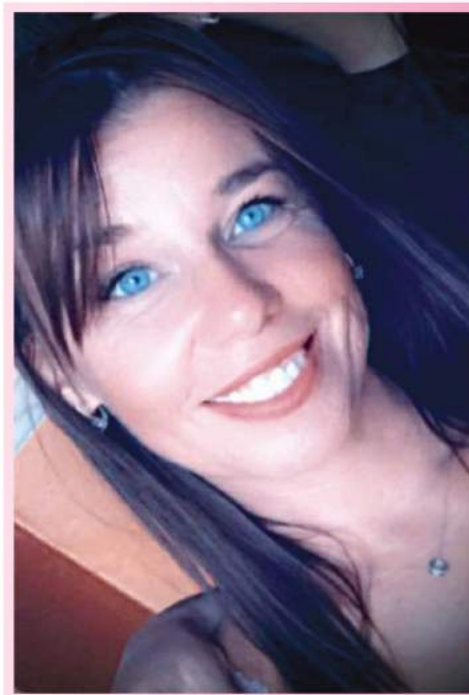
Подала в Work.ua анкету і мені запропонували працювати керуючою магазином «Червоний маркет» у місті Львові за адресою: вул. Княгині Ольги, 106. І ось працюю тут з 03.03.2021.

Це мало, але я люблю наш магазин, наш колектив.

Ми, як маленька єдина сім'я, єдині у Львові!

Моє хобі — випікати та прикрашати торти.

Це мені дуже под бається!



Хочу поділитися простим рецептом:

Бісквіт
Яйця — 5 шт.
Цукор — 150 г.
Борошно — 150 г.

Приготування бісквіту

Яйця збиваємо окремо, так бісквіт стає пухкішим. Потім вмішуємо та додаємо борошно, і перемішуємо лопаткою. Випікаємо за температури 180 °С 30–35 хв залежно від обладнання. Перші 15 хв не перевіряємо бісквіт, тобто духовку не відчиняємо. Даємо бісквіту охолонути після приготування і перемашуємо кремом.

Крем
Сметана — 800 г.
Цукрова пудра — 200 г.

Приготування крему

Сметана для приготування крему має бути холодною, не менше 25% жирності, цукрова пудра — без комочків. Між собою збиваємо.

Смачного!



Подорожувати — це розвиватися

Володимир Гордієнко нещодавно обійняв нову посаду — керівник відділу монтажу та налаштування ІТ-обладнання.

Щиро вітаємо з підвищенням!

Він поділився з нами своїм захопленням.

— Подорожі для мене — це насамперед відпочинок, по-друге, це те хобі, яке додає мені сил і наснаги. У мене досить бюджетні подорожі, адже ми їдемо з командою на певний ретрит, не беручи з собою великої кількості речей та їжі. Мандрівка може бути лишень на вихідні, тож багато коштів не потрібно. Подорожі Україною доступні кожному! Має бути лише бажання, — каже Володимир.

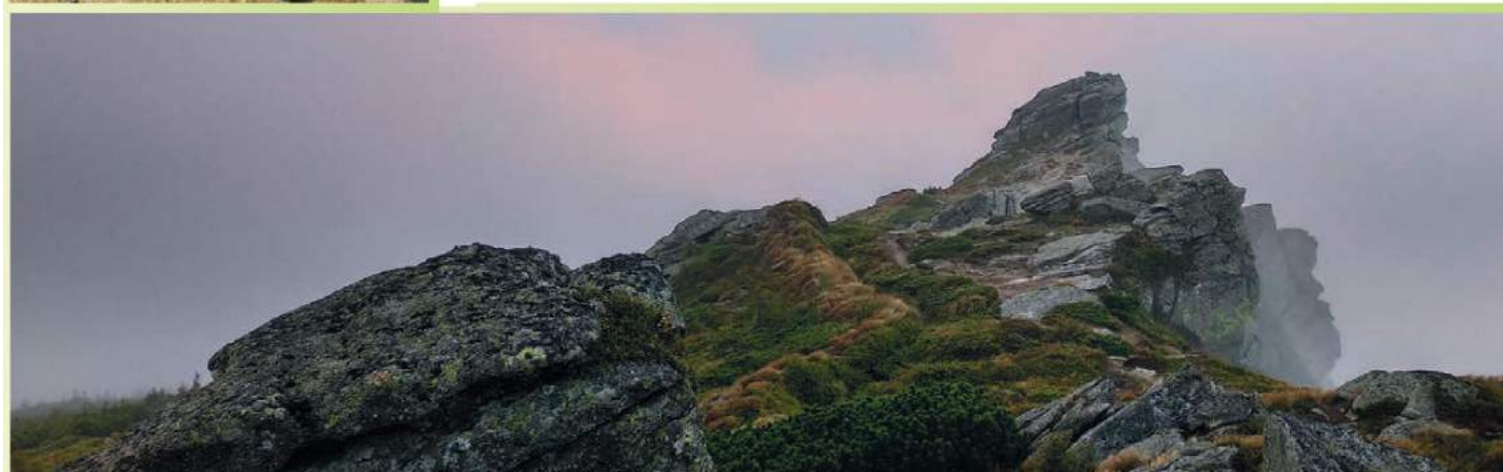
— Як можна поєднати бізнес та подорожі?

— У добі 24 години, 8 з них — на роботу, на сон — 4 й то в дорозі (чому б і не поєднати приємне з корисним), а інший час — на відкриття нового.



— Не існує «Формули продуктивності», ти маєш все робити в задоволення! Є тільки мета, ніяких перешкод (вони тільки у твоїй голові) та віра в себе! Ділюсь підбіркою місць в Україні, які слід відвідати: Олешківські піски, Лемурійське рожеве озеро, що на Херсонщині, Українська Венеція — Вилково, Домівка Рибака у Старому Солотвині на Житомирщині.

Хочу побажати всім, хто читає нашу газету, більше подорожувати, мати на це час, кошти та вірних товаришів. Але перш за все міцного здоров'я, це нам всім наразі вкрай потрібно. Хочу, щоб на 10-річний ювілей компанія мала змогу відвезти співробітників за кордон на грандіозне святкування.



Рок-зірка серед нас



До виходу газети «Pro Червоний» залишилося всього кілька тижнів. І ми вирішили, що для вашого святкового настрою до Дня народження компанії не вистачає лише музичного супроводу. Сьогодні представляємо вам дуже талановиту людину, яка створить музичний етюд-доповнення.

Наш український музикант Антон Сіротенко (комірник) вже відзначився кількома відомими роботами. Музикою Антон захопився з дитинства. Здавалось б, ніяких зв'язків з музикою. У нього вдома був касетний магнітофон і програвач вінілових пластинок.

— У 13 років я познайомився з Артуром Ткаченко (вокаліст групи DoZa). Разом ходили до музичної бібліотеки, записували на касети різну музику. У 14 років пішов до музичної школи № 5, у мене був один з кращих педагогів на той час — Шеремет Ігор Васильович. Почали з Артуром грати у мене вдома (акустика + барабани).



Після закінчення музичної школи Антон вступив до Київського обласного училища культури — 1998–2002 (ударні інструменти). Брав участь у таких проектах: DoZa (До Того Як Ти Був За) — 1997–2021, Belki — 2001–2015, Глагер — 2014–2019, London poezd — 2019, Blue Dance — 2021.



— Я брав участь у багатьох фестивалях: «Чайка», Prosto Rock, «Таврійські Ігри», «Не просто рок». З DoZa були запрошені на радіо («Радіо Рокс», «Радіо Субмарина»). Також нас запросили на «Українське Радіо» — передача Music Day, Bright Sound Studio. Про нашу творчість є документальний фільм — «Заборонений рок України» (2008). Входимо до книги Рекордів України. Наразі граю з Blue Dance і DoZa. Нові проекти, нова музика... Усе можна послухати на You Tube, Facebook.



Залишимо QR-посилання з доступом до лайвів Антона. Він побажав компанії не тільки розвиватися у професійному напрямку, а й надавати можливість проявляти свої таланти молодим спеціалістам.

RAU-рітейлер року в сегменті «Dollar Store»

Ураааа! «Червоний маркет» визнали найкращими в номінації «Рітейлер року в сегменті «Dollar Store».

— Друзья, еще раз хочу поздравить всю команду и нашу компанию с победой в номинации «Ритейлер года в сегменте «Dollar Store». Это очень важное стратегическое событие!

Стратегическое потому, что впервые в истории Украины экспертное сообщество и профессионалы розничной торговли признали ценность и заслуженное место всего нашего формата небольших магазинов в структуре розничной торговли страны. Миллионы клиентов и наших гостей, «голосуя» своими регулярными покупками и все больше отдавая предпочтение небольшим маркетам, заставили признать факт того, что мы заслуженно занимаем свое место в торговой экономике страны. Наша сеть — уже давно не просто магазинчики с разной мелочевкой, а один из самых динамично растущих сегментов розничной торговли. Желая нам как можно дольше сохранять это первенство и оставаться лидерами изменений в таком важном для страны сегменте экономики!



То що ж таке RAU?

RAU — Асоціація рітейлерів України, профільне об'єднання гравців ринку роздрібної торгівлі та компаній, безпосередньо пов'язаних з рітейлом. Членами Асоціації є більше 70 українських та міжнародних торговельних компаній, серед партнерів більше 30 компаній — представників B2B сфери та девелопменту.

Серед щорічних проєктів Асоціації — RAU Awards. Це нагородження найкращих торгових центрів України, рітейлерів та лідерів у роздрібній торгівлі за результатами опитування експертів та споживчого голосування.

Цього року введено нову номінацію «Рітейлер року в сегменті «Dollar Store» — оцінюються торгові мережі, що пропонують товари непродуктового сегменту за фіксованою ціною. Short-list формується за 2 критеріями:

- 1) найбільшою кількістю магазинів;
- 2) найбільшим географічним охопленням.

Переможців визначили голосуванням Експертної ради (до якої увійшли власники та топменеджери провідних компаній сфер рітейлу та девелопменту, керівники консалтингових компаній і авторитетні експерти ринку рітейлу), а також відкритим голосуванням учасників ринку.

RAU AWARDS 2021 ЦЕРЕМОНІЯ НАГОРОДЖЕННЯ КРАЩИХ КОМПАНІЙ СФЕРИ РІТЕЙЛУ ТА ТОРГОВЕЛЬНОЇ НЕРУХОМОСТІ

НОМІНАЦІЯ «РІТЕЙЛЕР РОКУ В СЕГМЕНТІ «DOLLAR STORE»»



Експерти: 3,12
Ринок: 3,01
Разом: 3,07



Експерти: 3,00
Ринок: 3,10
Разом: 3,05



Експерти: 2,94
Ринок: 2,76
Разом: 2,86



RAU
AWARDS 2021

КРАЩИ КОМПАНІЇ
2021 РОКУ

сфер рітейлу, e-commerce та девелопменту
України за підсумками 2020-21 років

Відкриття липень — вересень

За три місяці ми зросли на дев'ять нових магазинів.
Вітаємо з відкриттям та бажаємо процвітання і високих показників!



вул. Сурмичі, 96
(м. Дубно) [326]



вул. Полтавський Шлях, 134
(Харків) [325]



вул. Небесної Сотні, 5
(м. Умань) [330]



вул. 23 Серпня, 47
(м. Харків) [334]



вул. Маршала Тимошенка, 14а
(м. Київ) [328]





вул. Таращанська, 19
(м. Біла Церква) [327]



вул. Короленка, 2
(Рівне) [329]



вул. Говорова Маршала, 10/2
(м. Одеса) [331]



вул. Мазепи, 55в
(м. Чернігів) [332]



вул. Попудренка, 5
(м. Київ) [063]



Карта мрій

У вас є мрії? Хоча б одна? І на якому етапі життя ви зараз перебуваєте? Можливо, тільки починаєте їх обдумувати і будувати. А можливо, вже втілюєте в життя. І хтось уже досяг всього, чого хотів. Ми не знаємо. Але нам точно відомо, що всі успішні люди розпочинали будувати своє прекрасне життя з мрії та величезного бажання втілити її в життя. Вони були переконані, що з усім впораються, а їхні мрії не залишаться лише мріями.



Носимо домашні капці на роботі

Червоний
МАРКЕТ



Робочі місця з кріслами-гойдалками



Маємо штатного масажиста



Корпоратив на Занзібарі



Автоматизовано процес продажів в магазинах



Локомотиви в автоматах



Електронні цінники



Оплата Face Pay



Найкращі працівники магазинів в подарунок отримують путівки до Мальдів



Просто будьте впевнені, що у вас все вийде. А ми, щоб надихнути вас, зробили добірку найзаповітніших мрій, цілей і бажан наших співробітників, які були б доречними через 5 років. Надихаймося!

Червоний МАРКЕТ



ЗП як в Google
165 596 \$ за рік



Лаунж-зони
в кабінетах



Реалізована доставка
товарів дронами



Кількість офісних
працівників 2500 людей



Наша мережа стала
міжнародною



Працюємо на MacBook



П'ятниця - день у
червоному кольорі



У співробітників є
корпоративне авто



В офісі відкрили
свій ресторан



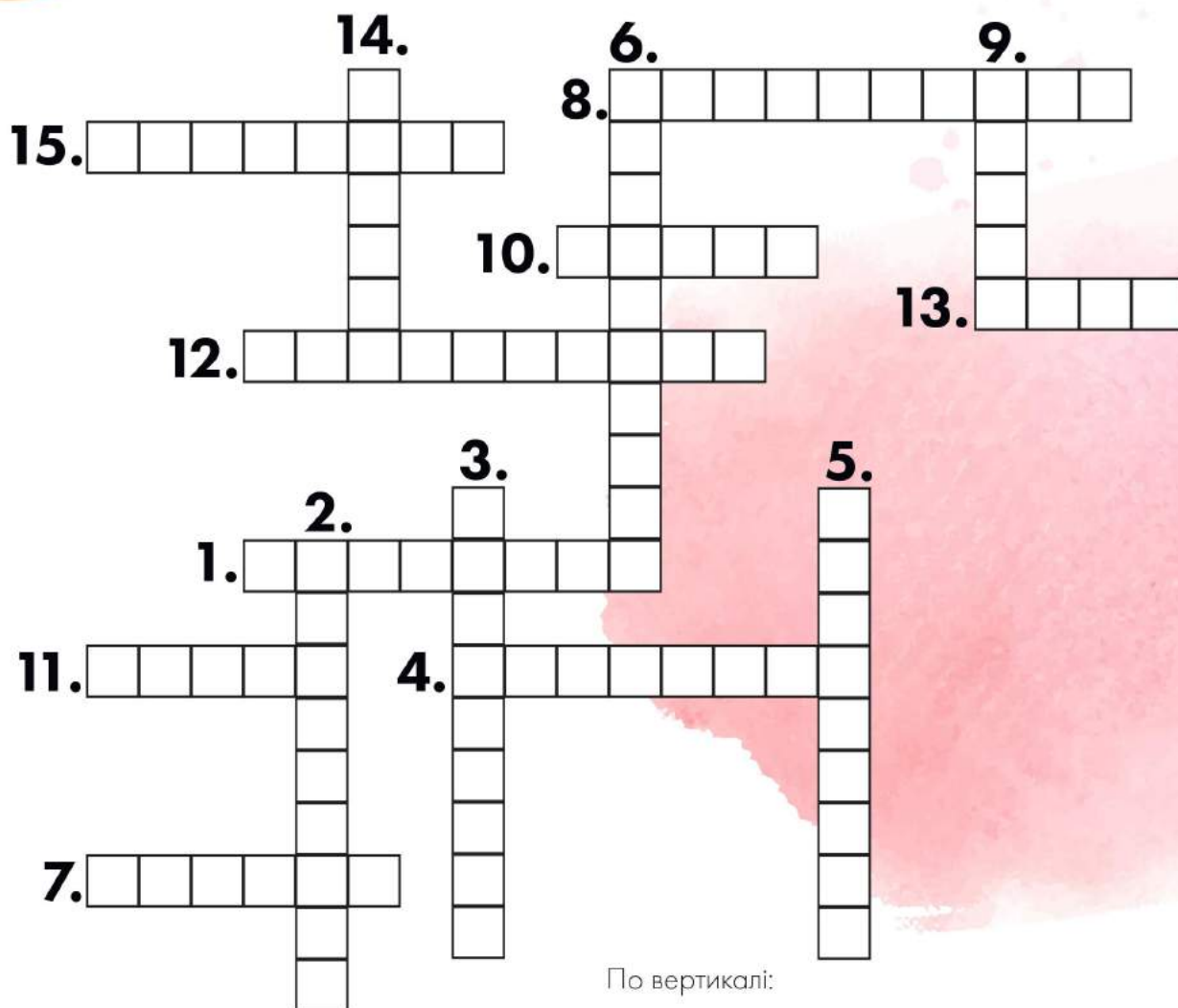
У нас Сієста
3 обідні години





КРОСВОРД

Червоний
МАРКЕТ



По горизонталі:

1. Документ, яким оформляється зняття з обліку пошкодженого товару.
2. Претендент, який має шанс отримати роботу.
7. Синонім слова «магазин», часто використовується з префіксами «супер», «гіпер», «міні».
8. Пристрій, за допомогою якого можна дізнатися ціну товару в торговому залі.
10. Річ, яку ми продаємо.
11. Період акції, «...» — цикл.
12. Період набуття новим працівником практичного досвіду виконання завдань та обов'язків у професійній діяльності.
13. Місце оплати товарів.
15. Наш улюблений колір.

По вертикалі:

2. Людина, яка продає товар.
3. Поняття, яке входить до назви Департаменту, що займається організацією промоактивностей.
5. Досвідчений працівник, який передає знання.
6. Внесення коштів на рахунок мобільного телефону.
9. Ємність, яку бере покупець, щоб класти туди товари під час відвідування магазину.
14. Тимчасове зменшення ціни товару, що реалізується покупцеві.

