МЕРОПРИЯТИЕ	ПЕРИОДИЧНОСТЬ	ЦЕЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ	АУДИТОРИЯ	БЮДЖЕТ	ОПИСАНИЕ	СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ
ЕВРОБЕСТ или ЕВРОВЕРШИНА или ЕВРОкрона возможно совместить с “Golden Club”	ежемесячно	-повышение продаж (тех показателей, которые нам необходимы) - поднять средний чек или количество товаров в чеке; - продавцы будут делать работу с удовольствием (пропадёт ощущение рутинности и желания пойти податься куда-нибудь -розница почувствует значимость и заинтересованность со стороны руководства - развить соревновательную культуру (не просто продаём, а соревнуемся)	розница	Одноразовое изготовление ТОТЕМОВ, Дипломы (продавцу, магазину, региональному директору) Тотем праздника (затраты на билеты в театр, кино и т.д. но можно договорится с театрами и бесплатно так как мы их рекламируем) изготовление жёлтого чемоданчика, «лекарства», подарочные сертификаты.	Каждый месяц мы даём определённые показатели, которые надо подтянуть, а потом подводим итоги: Допустим: -выручка -кредиты -симки Лучшие магазины получают ТОТЕМЫ (красивые переходящие кубки) ТОТЕМ ОТДЫХА (дополнительные дни к отпуску у всех продавцов салона) У каждого будет копится свой БАНК НЕРАБОЧИХ ДНЕЙ, ТОТЕМ ПРАЗДНИКА (билеты на концерт и либо организовываем им выезд на картинг, керлинг и т.д.) ТОТЕМ ПРАВО на ошибку, для тех, кто хоть и не выиграл, но для себя сделал значительный рывок вперёд, показал неплохой результат. Подарок-сертификат на определённую сумму, который даёт право купить что-либо в Евросети. Худшие получают ЖЁЛТЫЙ ЧЕМОДАНЧИК – в нём находится ЛЕКАРСТВО (когда в магазин вносят жёлтый чемоданчик продавцы огорчаются, но в тоже время им будет любопытно, что в нём лежит). Принципу фильма “Приключения жёлтого чемоданчика” чемоданчик, в котором чудо-лекарства - от страха были леденцы, а с помощью других конфет	-информационная доска офиса, - портал, - электронное письмо, - газета.

					он вполне мог лечить от злости и коварства, глупости, грусти, вранья.	
Церемония награждения или ежегодная премия «Звёздный пьедестал» или «Золотая @»	один раз в год, январь	- реклама компании среди родственников, друзей и знакомых награждённых - престиж (каждый хочет стремиться получить диплом и корпоративные сувениры, а их выдают только тем, кто представляет ценность для компании) - оценка - признание - защищённость - уверенность и стабильность - чувство принадлежности - уменьшение текучести (зачем идти в другую сеть при равной оплате труда, если меня здесь ценят)	Розница и офис	- дипломы, благодарности, грамоты, - сертификаты на продукции сети разным номиналом, - корпоративная продукция (ежедневники – можно для директоров заказать в кожаном переплёте, блокноты, ручки, фликеры, кружки, зонты, кубики-трансформеры, диски –трансформеры, карандаши, папки, календари на стену и на стол) Отличительные знаки (золотые или серебряные пуговицы на рубашку, можно в виде звёзд и значка «Золотой Москот», которая	Подводятся итоги всего года, а также итоги ЕВРОБЕСТ, называются лучшие продавцы, лучшие директора, лучшие региональные менеджеры, лучшие наставники, лучший магазин, старожилы (продавцы с большим стажем), рекордсмены ЕВРОСЕТИ (самые высокие показатели «Властелин настроек» - тот кто сделал больше всего настроек и т.д.), лучшие офисные сотрудники по номинациям (за определённые достижения). В их честь фуршет и концертная программа	

				крепится на воротничок) медали, значки и др. - зал+аппаратура; - ведущий - артисты; - фуршет; - жёлтая «золотая» дорожка (одноразово) - рекламный баннер для фотосессии		
ПОЗДРАВЛЯЮ	ежемесячно	- уменьшение текучести - чувство принадлежности - стабильность -внимание	Розница и офис	бумага	Каждый месяц делать подборку Дней рождений по офису и отдельно по рознице. Высылать поздравления офисным. Рознице просто раз в месяц выслать, чтобы у всех было и предлагать: распечатать и создавать коллегам праздник. На информационном стенде сделать рубрику “Поздравляю”, где и вывешивать эти списки именников месяца. + отмечать День рождения ФИЛИАЛА 13 апреля 1997 года. Можно разработать дизайн открытки типа “ЕВРОСЕТЬ – С ДНЁМ РОЖДЕНИЯ!” и через региональных директоров передавать на точки раз в месяц личное поздравление.	
проект «ТЕЛЕПОРТАЦИЯ 2012»	ИЮЛЬ один раз в год	- способствует сплочению сотрудников	Розница и офис	Жёлтые карточки и фанты (бумага)	Все офисные работники МФ (кто может оторваться, бухгалтеров не берём) проходит краткий мастер-класс по	

(приурочено ко Дню торговли)		- сближение розницы и офиса - сотрудники офиса прочувствуют на себе сложности работы в рознице - выработка «толерантности» терпимости у сотрудников офиса к рознице - повышение коммуникативных навыков - увеличение продаж - повысить эффективность работы офиса -стимулируем «командный дух»		Приз победителю+ Диплом и приз ТТ, где работал продавец	технике продаж и GSM, а также цифре (возможно видеоуроки). Далее на три дня (целый рабочий день) офис выходит в розницу. У каждого представителя свой магазин. Ео задача не просто продавать (рейтинг продаж учитывается). По прошествии трёх дней каждый сотрудник должен предоставить красочно оформленный электронный фотоотчёт- презентацию-ПОРТФОЛИО магазина “Мой розничный коллектив” (рабочее название) Написать эссе на тему “Я продавец-и это здорово” или “Мои первые шаги” или ”Как я заработал денег для компании” (что-то в этом духе). Лучшие работы выставим на сайтах (ВКОНТАКТЕ, ФЕЙСБУК,ОДНОКЛАССНИКИ,ВНУТРЕННИЙ ПОРТАЛ и ЕВРОВСЁ) и объявим голосование. ГОЛОСОВАТЬ МОЖЕТ ВСЯ РОЗНИЦА (офису запретим, а может и нет?). Думаю голосовать будут те, кто на фото и переживать за “свой” магазин, тем самым розница сблизиться с офисом. Каждый сотруник приходя на ТТ вносит в жизнь коллектива новое веяние, его присутствие в салоне будет своеобразной игрой. Игра проходит так: С собой офисный менеджер приносит красивые жёлтые карточки и раздаёт их каждому настоящему продавцу магазина, включая себя (карточки можно тянуть, как лотерею). На каждой из них написаны несколько товаров (это должны быть товары на повышение	

					среднего чека и всё, на чём Компания хорошо зарабатывает, количество товаров можно варьировать). Принцип игры: Тот, кто первый продаёт нечто из своего списка выбирает любого продавца и тянет фант (фанты должны быть заранее приготовлены), тот фант, который он вытянул продавец должен сделать то, что в нём написано. Например фант – “на час раньше уйти домой” или “разобрать за полчаса вещи в подсобке”, “убрать салон за 10 минут”, “под меняющийся темп музыки протереть витрины” и т.д. Либо второй вариант: Выходит офисный менеджер с призом (отгул или что-то нематериальное) и говорит, что тот, кто делает самый лучший чек по итогам дня, забирает себе определенный подарок. Понятно, что это мероприятие по повышению среднего чека, но мы превращаем его в игру и продавцам уже не так скучно делать то, что им привычно. Пример: Когда один из сотрудников сделал первую продажу, к примеру, на 2000 рублей, он становится лидером дня и приз, соответственно, становится его. Но после этого его коллега делает продажу на 2200 рублей. И пальма первенства теперь на его стороне, вместе с обещанным подарком. Первому работнику, конечно же, хочется "отыграться", да и у всех остальных возникает некоторый интерес поучаствовать в этой "гонке". И чем	

					ближе к концу дня, тем этот интерес возрастает, так как второй работник уже мысленно несет презент сегодняшнего дня домой, как вдруг неожиданно, его обгоняет третий коллега с продажей на 3000 рублей. И так далее. Если нужно поднять количество товаров в чеке, то можно играть на количество проданных товаров. Продавец большего количества товаров за (определенныё период) побеждает. Продал 100 товаров, твой приз переводится по курсу 1 к 1 в километры. И лучшего продавца в один из выходных ждет у подъезда ПОРШ генерального директора, на котором он может проехать 100 км, куда захочет. Можно другой приз.	
ЕВРОСЕТЬ НОН-ТОП	Декабрь, накануне нового года	См.пункт выше	Офис и розница	-транспорт -подарки для розницы -костюмы в аренду	5-7 дней в рознице по 12 часов + поздравительная театрализованная акция – ответственные региональные директора и директора субфилиалов. Дед Мороз Снегурочка и персонаж (символ года) поздравляют сотрудников розницы.	
АКАДЕМИЯ ТАЛАНТОВ	Один раз в год февраль-март, чтобы финальный концерт приурочить к празднику	- сплотить коллектив -соревновательная культура - возможность реализовать свой творческий потенциал	Розница и офис	Зал, аппаратура (можно договориться с университетом или школой), Дипломы, Призы (статуэтки фирменные) и	Выявление талантов путём анкетирования (всем новичкам давать специальную творческую анкету) и поданных на конкурс заявок. ПРАЗДНИК танца-песни-инструментальной музыки.	

	8 марта и проигравши м подарить цветы, а сотрудницы розницы и офиса в качестве подарка получат приглашени е на концерт в канун 8-го марта	-получить удовольствие от процесса подговтоки - вовлечение семей участников в качестве болельщиков (родственники потом станут отговаривать уволиться человека, таланты которого ценят в Комапнии) - талантливых сотрудников (певцов, артистов, танцоров, фокусников) можно использовать на концертах и акциях, чтобы не приглашать со стороны - уменьшение текучести - признание - стабильность - эстетическое удовольствие		сертификаты, рекламный баннер для фото	Соревнуются СУБФИЛИАЛЫ – 9. От каждого Субфилиала должны быть песня, танец (при сложности можно заменить оригинальным номером-фокусы, цирк и т.д.) и инструментальный номер, ответственными назначим директоров субфилиалов. Победители выбираются в каждом их жанров, то есть три лучшие песни, три лучших танца, три лучших инструментальных номера. А в совокупности побеждает субфилиал, у которого в совокупности больше побед. И ему отдается Гран-При. Награждаем также и директора Субфилиала.	
МИСС и МИСТЕР ЕВРОСЕТЬ	Один раз в год	См.пункт выше	Розница и офис	- Рекламный баннер	Выбираем лучших по следующим категориям: персонификация, КЗ, голосование на сайте, видеоролик о	

				- зал, аппаратура (если договориться - призы, - дипломы	каждом представителе который пройдёт в финал. Финалисты: 1) творческий конкурс. 2) презентация своей профессии продавец-консультант “Я и моя профессия” 3)вопросы 4)конкурс интуиция, мы представим покупателей в определённом имидже, а продавец-участник должен будет определить сколько ему лет, приблизительные запросы этого покупателя, место работы или род деятельности. 4)жюри И др. ПОБЕДИТЕЛЕЙ предлагаю отснять в рекламной компании ЕВРОСЕТИ и разместить в новогодних корпоративных настенных и настольных КАЛЕНДАРЯХ, которые будут и должны висеть у каждого в кабинете над столом, а не всякие там МТС или не дай бог СВЯЗНОЙ.	
День Победы	Ежегодно 8 или 9 мая во второй половине дня (когда прошёл парад)	-объединение ради общей цели -сплочение коллектива - благотворительность - патриотизм	Розница и офис	-транспорт -изготовление баннера -цветы	Автопробег “Этот День Победы” Отделы офиса и ТТ розницы создают каждый от себя красивые букеты (флористика). Специальная группа сотрудников на украшенных машинах в военном обмундировании с торжественным музыкальным сопровождением и	

					флагами объезжают Москву по заданному маршруту (те точки, которые приготовили цветочные композиции-можно несколько букетов одного района собирать в одном месте). Как вариант машины могут постепенно присоединяться в разных районах. Конечная остановка – Воробьёвы горы или другое место для возложения цветов. Все участники пробега возлагают цветы к памятнику.	
ДАВАЙТЕ ПРЕДСТАВИМСЯ	Каждый раз, как только появляется группа новых сотрудников от 3 человек	- создать лицо порталу и другим внутренним ресурсам - можно сделать структуру МФ - у каждого будут красивые фотографии для целей компании (поздравление с Днём Рождения, размещение на информационном стенде и др.) - получить удовольствие от процесса съёмки - сплотить коллектив	Офис	НОЛЬ	ОРГАНИЗОВАННО ФОТОГРАФИРУЕМ ОФИС	

		- облегчить рознице поиск людей в офисе,				
МОИ ДЕМОТИВАТОРЫ (юмористический)	Одноразово (Можно к 1 апреля)	-поможет выявить демотиваторов и знать их, для того чтобы обезвредить - пока сотрудник будет придумывать и определяться, что же всё-таки его демотивирует, он разберётся в своих внутренних проблемах, поймёт причину своей унылости, - устранение текучести -повышение лояльности	розница	-призы, -дипломы	Необходимо сфотографировать или снять видео на тему “МОИ демативаторы”и небольшим текстом доказать, что изображение действительно является демативатором.	
Конкурс видеороликов «ВЕСНАВИЖЕН»	ежегодно	- развитие талантов сотрудников - самореализация - признание, повышение самооценки персонала - возможность вырастить своих фотографов, режиссёров,	Розница и офис	-дипломы, -призы,	Конкурс роликов по заданным темам и формату. Одна из тем обязательно : «Евросеть- мой второй дом!» или «Евросеть - моя альмаматер» В качестве приза - возможность лучших роликов и авторов участвовать в кино-конкурсах и телевизионных съёмках.	

		журналистов, которые смогут работать над внутренней газетой и вести репортажи с мест событий - устранение текучести				
ОДИССЕЯ КОМАНД ЕВРОСЕТИ или «QR- код» (магический код) «Кладоискатели» «17 мгновений лета» «Территория загадок» «Загадочный остров» и др.	два раза в год: -летний и -зимний	-командо-образующее мероприятие -сплотить коллектив -соревновательная культура -устранение текучести	Розница, можно одну команду собрать от офиса	- палатка и прочий инвертарь для организации стоянки - флаги ЕВРОСЕТЬ - реквизит для игр и конкурсов (верёвки, компасы, карты, чипы для меток и др.) - один главный приз команде - победителю - транспортные расходы - обеды (сухой поёк)	ТУРСЛЁТ (конец июля-начало августа) и второй зимний (СПОРТАКИАДА) 9 команд собираем (филиалы Москвы). Цель: быстрее всех найти тайник или разгадать код. Проводим объединяющие игры-разминки. Каждая команда придумывает себе название девиз и речёвку. У каждой команды есть тропа (маршрут) по которому они следуют. Участники проходят в заданной последовательности дистанцию, состоящую из пунктов, на каждом из которых в пределах видимости располагаются несколько призм. Участники должны определить и зафиксировать, какая из этих призм на местности соответствует обозначенной на карте и заданной легенде. **Каждой команде даётся экипировка:** - Компас (специальный) можно навигатор; - Карта Легенды — подробное описание КП (контрольных пунктов) на местности в виде принятых символов, загадок или шифра;	

					☛ Чипы для отметки (ставятся на КП); **Изначально все получают по записке в ней в виде шифрограммы описывается место куда необходимо следовать или искать подсказку (в подсказе могут быть допонительный набор предметов). Бывает, чтобы найти следующую записку, нужно будет перебраться через обрыв-речку, где –то пройти путь в мешках, или решить спортивную головоломку. Где-то понадобится смекалка.** **Либо вариант 2:** **Спортивное ориентирование,** в котором участники при помощи карты и компаса должны пройти КП на местности. Оно может быть на маркированной трассе, на лыжах, на велосипедах. Победитель - тот, кто справится быстрее всех.	
ДЕНЬ РОДИТЕЛЕНКА	Ежегодно накануне Дня Знаний	- решить маркетинговые задачи -сегментирование рынка продаж -увеличение продаж - получение детской категории покупателей и как результат – родительской - улучшение успеваемости	розница и офис	-заказ рисунка 3д - изготовление дневников (школьникам) и азбуки (дошколятам) -лотерея - возможно ПИАР-компания (ТВ, радио или просто АФИШИ на магазины) для того чтобы обозначить что	**Этот день хорошо проводить за неделю до 1 сентября.** Суть: День, когда родители отдыхают, а у детей ес ть прекрасная возможность посмотреть и попробовать чем занимается родитель и понять, как ему нелегко. Можно сделать целую пиар компанию. Создать для детей витриные, где будет детский ассортимент. Довольно сложно подобрать ребёнку телефон. К первому сентября детей собирают в школу и в первый класс. Для каждого родителя важно, чтобы была связь с ребёнком. Где взять	

		детей сотрудников и как результат - более качественную работу (дети мотивированы на учёбу – у родителя больше времени на работу) - увеличение продаж -решение вечной проблемы, чем развлечь ребёнка - укрепление семейных ценностей (дети понимают как нелегко родителю и меньше капризничают) - устранение теку чести		ЕВРОСЕТЬ собирает детей к учебному году, раздаёт счастливые дневники и т.д.	телефон и аксессуары к нему, такие, чтобы у малыша не отобрали старшеклассники его и, чтобы звонил хорошо и т.д. В общем тут и удивит всех ЕВРОСЕТЬ, которая может предложить тот ассортимент, который нужен ребёнку. И продавать его будет ребёнок. Мы проведём краткий ассесмент для детей. Там же можно разместить и детсике работы, которые сейчас активно собирает ГО. 2) “ПЯТЁРКИ в ЕВРОСЕТИ” Мы разрабатываем для детей специальные краисвые дневники “с собачкой”и пишем евросеть 15 лет и раздаём их детям сотрудников а также детям, купившим телефон по лотерейному билету, то есть купили-тяните лотерею и возможгно выиграете дневник. ЛЕГЕНДА: ТОЛЬКО с ЕВРОСЕТЯНСКИМ дневником у тебя будут все Пятёрки. Он обладает магией, так как заряжен ИТ технологией и т.д. Можно выпустить даже «Азбуку ЕВРОСЕТИ» и дарить её детям дошкольного возраста. А (андроид), Н (НОКИА), Г (гаджет), П (планшет), С (смайлик) и т.д. Можно выпустить комиксы или книгу-сказку-разукраску «Приключение Планшетика в Евросетеграфстве» ЕВРОСЕТЯНОВСКИХ деток делим на три группы младшие, средние и старшие классы и в каждой группе будем собирать пятёрки, те у кого будут пятёрки по итогу года в этом Евросетевом дневнике получает подарок либо собираем всех и везём на	

					страусиную ферму или что-то в этом роде, короче создаём детям праздник. На презентацию всего этого детского праздника мы в определённом месте пригласим мастера по 3Д рисункам на асфальте. Каждый у кого есть ребёнок до 10 лет и он участвует в акции (получает раз в месяц весь год один дополнительный день, чтобы посвятить его ребёнку)	
ЖЁЛТАЯ МОЛНИЯ или «ВЛИВАЕМСЯ»	ежемесячно	- способствует адаптации стажеров в рознице - уменьшить процент увольнений в первые три месяца (у них не будет повода уходить первый год) - сближение наставника и стажёра, взаимовыручка - соревновательная культура - повышение продаж	Розница и офис (тренеры)	Затраты на развлекательное квартальное мероприятие (картинг, боулинг, пейнтбол, стрелковый клуб), дипломы, оплата курсов и обучения или др.образовательных программ	Конкурс проводится на учебной точке, участвуют продавцы-старты и их наставники. Приглашать можно продавцов-стартов выборочно, допустим тех, у кого баллы по тесту от 80 до 90 или как-то по другому. ● по самой быстрой и грамотной выкладке товаров; ● по скоростному и безошибочному заполнению гарантии или договора купли-продажи; ● по вежливому обслуживанию проблемного покупателя (в роли проблемного покупателя может выступить любой сотрудник офиса вредного склада характера); ● по скоростному пробиванию товаров на кассовом аппарате и др.	

					Побеждает один продавец-старт и получает звание «Лучший стажер». **Лучший** может выбрать себе **ТТ работы самостоятельно.** По итогам квартала определяем «Лучшего наставника» (тот, у кого много стартов показали высокий бал на аттестации) по итогам квартала лучшие продавцы-старты и наставники приглашаются на совместное мероприятие (картинг, боулинг, стрелковый клуб, пейнтбол и др.) Собираем только лучших – тем самым поднимаем ценность приза. Всех счастливчиков, которых приглашаем, а также фотоотчёт о том, как это было выкладываем везде (доска, газета, портал, а также через электронную почту) По итогам года лучшие представители молодого поколения «Лучший дебют» (Евродебют) получают бесплатное обучение иностранному языку (курсы), можно лучшему одному оплатить учёбу в вузе или другие образовательные программы, повышающие квалификацию.	
ВВЕДЕНИЕ в СПЕЦИАЛЬНОСТЬ	По мере поступления новых сотрудников	- лёгкая адаптация нового сотрудника - сплочение коллектива	офис	Диски (CD), канцелярская папка, минимальный пакет сувенирной продукции (блокнот?)	**Новость о приходе нового сотрудника размещают на портале вместе с фотографией в коллективе и в общей структуре.** **Под каждого разрабатывается индивидуальная программа обучения и адаптации, а которую входит комплекс мероприятий:**	

					-занятие «Добро пожаловать в Евросеть!», где рассказывают о миссии, ценностях, целях компании, преподносят информацию о положении компании на рынке и маркетинговой стратегии (можно фильм или презентация). В конце занятия возможно дарить сувенирную продукцию: ежедневники и брелоки или какие-то другие отличительные предметы с логотипом компании. - велком-тренинг, где можно будет в игровой форме познакомиться, узнать преимущества товара и услуг компании, поиграть в типичные ситуации общения с клиентом. - участие в «Мафии», чтобы узнать коллектив +чаепитие с сотрудникам других отделов - мастер-классы «Как я достиг успеха», которые проведут те кто давно работают в компании - экскурсии по офису и МУЗЕЮ СЛАВЫ Евросети и демонстрация её достижений **ПОРТФЕЛЬ НОВОБРАНЦА или «СУНДУК ЗНАНИЙ»** **-CD диск с презентацией HR-бренда и брендбука** **- Документы: должностная инструкция, стандарт работы с клиентами** **- регламент (цвета, шрифты и другие корпоративные стандарты)** **- образцы типовых внутренних писем и тех документов, с которыми непосредственно придётся работать новичку (бланки, письма и т.д.)**	

					- Инструкции для пользования тем, что необходимо (что такое комбелго, или как обратиться в 555, как заказать себе пропуск или корпоративную сим и т.д.) **- Анкеты обратной связи: “Мой первый месяц или неделя в компании”** **Его наставником может быть непосредственный руководитель.**	
ПАСПАРТУ (паспорт успеха) «ЕВРОСЕТЬ, которую строим МЫ»	Один раз в год	- внедрение корпоративной культуры - улучшение рабочих мест - развитие определённых навыков у сотрудников - сплочение коллектива - соревновательная культура - патриотизм -реализация творческих замыслов - новогоднее оформление салона (подготовка к Новому году)	розницы	Материалы для оформления частично (жёлтые ёлки, новогодние санта-клаусные шапки и др.) Затраты на улучшение рабочего места (те которые запросят сотрудники)	**1. «Презентация салона» всех магазинов (фото салона каждого его жителя, можно даже собаку, которая сидит на входе в офис снять – она тоже часть ТТ, так, как встречает посетителей, стихи, можно вставить и постоянных клиентов – они тоже принимают участие в жизнедеятельности точки, водитель и др., Форма: презентация, картина, фото, аппликации, всё, что угодно.)** **2. «Моё рабочее место»** **Приз-улучшение рабочего места.** **3. КОНКУРС “НОВОГОДНИЙ ЕВРОДИЗАЙН салона” и ИНТЕРАКТИВНУЮ новогодняя ВИТРИНУ (электронную)** **Нужно оформить по-новогоднему салон и своё рабочее место.** Критерии оценки: - оригинальность в оформлении .	

					Продавцы салонов проявят свою творческую фантазию (которая давно ищет своей реализации). Лучшему дизайнеру можно предложить место в офисе. Или другие подарки. Голосование можно на сайте, можно ездить по магазинам сфотографировать всё. Можно присоединить покупателей к голосованию. Можно к любому празднику, но так как у нас не проводились ИМЕНИНЫ, то надо дать тему “15 лет ЕВРОСЕТИ” - Придумать Живой манекен, символизирующий ЕВРОСЕТЬ	
ХРАНИТЕЛИ ИСТОРИИ или ХРАНИТЕЛИ ЛЕГЕНД ВОЗРОЖДЕНИЕ МОСКВЫ	Ежегодно к субботнику	- сближение офиса и розницы - работа над общей целью - формирование положительного имиджа ЕВРОСЕТИ в городе - командообразующее мероприятие - реклама для будущих соискателей	Розница и офис	Стройматериалы (краска, кисти, щётки для мытья окон др.) - корпоративная одежда - флаг евросети	Берем под шефство памятник архитектуры, нуждающийся в реконструкции или т.д. Парк, который нужно покрасить, красим только в жёлтый с чёрным или жёлтый с голубым и белым. Все должны понимать, что мы любим помогать, но на определённых условиях. Можно договориться с фирмами, стройматериалов. Всё фотографируем, и размещать на сайте.	

ФЛЕШМОБ к ДНЮ города «МЫ ЛЮБИМ ТЕБЯ, МОСКВА»	Одноразово сентябрь	сближение офиса и розницы - работа над общей целью - формирование положительного имиджа ЕВРОСЕТИ в городе - командообразующее мероприятие - реклама для будущих соискателей	Розница и офис	договориться с трибунами, - - картонки цветные, - гелевые шары -корпоративная одежда	Собираем активистов в жёлтой одежде на трибунах и с помощью картонных цветных табличек делаем анимационные надписи «ЕВРОСЕТЬ», «Жёлтая СОБАКА» «ЛЮБИТ» «МОСКВУ» «@» и др., а в конце выпускаем жёлтые шары в форме сердца.	
ЕВРОЛАНДШАФТЫ или ДИЗАЙН	раз в год	- работа над общей целью - формирование положительного имиджа ЕВРОСЕТИ в городе - командо-образующее мероприятие - реклама для будущих соискателе -Евросеть озеленяет город	Розница и офис	Железный каркас и кустарниковые культуры, цветы для рассадки на клумбу, лопаты, грабли и прочее для возделывания почвы.	Озеленение города. Флешмоб. Собираемся и дружно трудимся над проектом. Получаем удовольствие от процесса, знакомимся, и наслаждаемся результатом совместной работы.	
«ПО ЩУЧЬЕМУ ВЕЛЕНИЮ»	два раза в год	-поможет улучшить выполнение	розница	Обеды победителям	Выбираем салоны, где нет ни одного штрафа и замечания.	

Урожайная неделька Вкусная неделька ПОДСОЛНУХ		трудовых обязанностей сотрудниками розницы - нематериальная мотивация - улучшает работоспособность уставших продацов - сплочение коллектива за совместным обедом - сытые работники лучше продают			Победители конкурса получают бесплатное питание в течение недели прямо в салон. Каждый день сюрприз. (СУШИ, КОРЗИНА ФРУКТОВ, ПИЦЦА, ПИРОГИ и др.)	
НОВЫЙ ГОД ДЕТЯМ	в декабре или январе ежегодно	- организовать досуг для детей сотрудников - сплочение коллектива	Розница и офис	Аппаратура (если большой зал) Костюмы (можно договориться в аренду со центром творчества), сладкие подарки детям, игрушки Если не ставить свой спектакль, то только билеты.	Театрализованное представление (музыкальная сказка), организованное сотрудниками офиса для детей. Или просто закупить билеты на театральный праздник для детей преуспевающих сотрудников или тех детей у которых в «Евродневнике» будут хорошие отметки за две четверти.	
Комната релаксации для сотрудников	постоянно		Офис и розница, кто пришёл в офис по	Один раз мебель в том числе (живые кресла)	Создать в офисе комнату релаксации	

			каким-то вопросам			
Корпоративная газета «В центре внимания»	раз в месяц – электронная, раз в квартал – бумажная (все регионы)	- информативность - усилит коммуникацию	Розница и офис	распечатка	ежемесячная информационная газета один раз в квартал – печатная и дубль – электронный.	
ИНФОРМАЦИОННАЯ ДОСКА (может быть в виде мордочки Москота с кармашками) + стенд формата А1 (для размещения анонсов, афиш мероприятий и фото-отчётов) и ЖЁЛТАЯ КНОПКА- (ящик идей) хочешь о чём-то сообщить - Жми + Жёлтая Еврокарта	постоянно		Розница и офис	один раз сделать информационно-презентационный стенд с подсветкой (2 шт) и жёлтые кнопки (2 шт)	На ней будет размещена информация о миссии, ценностях компании, важные распоряжения и приказы, рейтинги продавцов (доска почёта). Лучших продавцов месяца, года, лучший наставник, стажёр, показавший самые высокие результаты, старожил-долгожитель МО, им кстати можно добавлять деньги за каждый год работы), последний выпуск газеты, анонс и фото-отчёт по итогам каждого мероприятия. Именинники месяца (розница и офис). В учебном центре доски необходимо обновить и наполнить информацией. Фотографии и краткий курс каждого тренера, расписание тренингов. Все документы, которые должны знать продавцы-старты для того, чтобы без проблем оформиться и пройти обучение на точке (пошаговая инструкция)	
Евросемья???						

Соревнование отделов	Один раз в год	-улучшение рабочих мест и кабинетов -сплочение коллектива	офис	Приз победителю (выделить деньги на улучшение, то есть купить в кабинет то, что они считают необходимым)	Выбираем самый уютный и хорошо оформленный кабинет офиса.	
Работа с социальными сетями Вконтакте, Фейсбук, JJ(блоги о мероприятиях), Твиттер		- связи с общественностью - привлечение потенциальных соискателей - возможность получить резонанс			Создать группу на каждом из сайтов, которая будет работать для реализации целей отдела персонала. В соцсетях очень много различных «неживых групп», их необходимо заблокировать. Оставить рабочими группу PR-отдела и группу отдела персонала, чтобы соискатель сразу мог попадать на нужный ему интернет-ресурс.	