



Критерии выбора

Чемпион Сервиса

Все, что делает сотрудник

- Помогает каждому посетителю
- Использует индивидуальный подход к каждому покупателю
- Понимает потребности клиентов и действует так, чтобы их удовлетворить
- Сохраняет позитивный настрой в течение всего дня
- Всегда выглядит опрятно

Он – профессионал

- В разговоре с покупателем, он всегда расскажет новинках и преимуществах продукта.
- Он может одеть покупателя с ног до головы, даже если тот пришел только за новой футболкой.
- К нему приходят постоянные клиенты.
- Делает значительный вклад в достижение целей по продажам, UPT и конвертации (для CS)
- Он разбирается в продукте, брендах, технологиях и легко использует эти знания в общении с посетителями.
- Выполняет свои обязанности быстро и качественно
- Предлагает идеи по улучшению сервиса и ежедневных процессов в магазинах

Лучший командный игрок

- Если у меня возникают вопросы или трудности, то он всегда готов помочь и дать совет
- Помогает новичкам, обучает и поддерживает их
- Отлично взаимодействует со всеми членами команды
- Вовлекает всю команду в работу и в достижение целей
- Усердно работает и всегда открыт к дополнительным заданиям

Самый дружелюбный

- При общении с клиентами всегда приветлив, улыбчив и в хорошем настроении
- Ему нравится работать с людьми
- Все клиенты, кому он помогает уходят довольные и благодарят его
- Всегда приветствует покупателей
- Создавать позитивную атмосферу
- С ним приятно работать.