













GERENTES



CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

- Vendas (meta geral) +Ticket Médio;
- PSF (Ativação, PCJ, Participação PL, Recompra e Seguro);
- Turnover;
- Despesas (água, almoxarifado e energia);
- Balanço (só será considerado no 2º e 4º trimestre);
- Visual Merchandising. (selo de VM trimestral) *Tesoura de Ouro, Magazine da Economia e Outlet Família.



VENDAS

- MENSAL: A cada meta atingida no mês geram pontos:
 - Meta Mensal (GERAL) de Vendas = 8 pontos;
 Realizado= 1° Meta (8 pontos)
 Realizado= 2° Meta (+ 2 pontos)
 Realizado= 3° Meta (+ 4 pontos)
 - Meta Mensal de Ticket Médio = 4 pontos;



PSF - Novos Cartões Ativados

• MENSAL de acordo com as Evoluções sobre a meta:

```
Realizado = Meta
```

1 ponto

Realizado = Meta + 15%

•2 Pontos

Realizado = Meta > 30%

•3 Pontos



PSF - PCJ, Planos Longos

• MENSAL de acordo com as Evoluções sobre a meta:

- Realizado = 25%
 - 1 ponto
- Realizado = 30%
 - •2 Pontos
- Realizado = > 35%
 - •3 Pontos



PSF - Participação do PL

• MENSAL de acordo com o Percentual de Participação sobre o volume geral de vendas da loja:

- Realizado = 35%
 - 1 ponto
- Realizado = 40%
 - •2 Pontos
- Realizado = > 45%
 - •3 Pontos



PSF - Recompra e Seguro

• Recompra, MENSAL objetivo proposto conquistado:

```
Realizado = Meta
ponto
```

• Seguro – Proteção Premiada, MENSAL objetivo proposto conquistado:

```
Realizado = Meta
ponto
```



Turnover

Avaliação trimestral.

Critérios:

- ☐ Término de contrato (Período de Experiência 30 a 90 dias)
- □ Demissão (solicitação do gestor da unidade)
 □ Pedido de demissão (solicitação do pedido de desligamento do colaborador)

```
0 \text{ a } 10\% = 6 \text{ pontos};
```

11 a 15% = 5 pontos;

16 a 20% = 3 pontos;



BALANÇO

 No critério balanço a pontuação será de acordo com o resultado de balanço:

```
0.00\% a 0.30\% = 6 pontos; 0.31\% a 0.50\% = 4 pontos;
```



DESPESAS

- Avaliação trimestral. No critério despesa a pontuação será de acordo com o resultado (redução) das despesas administrativas:
- ☐ Despesas (água, almoxarifado e energia).

```
1% a 10% = 1 ponto;
11% a 20% = 2 pontos;
Acima 20% = 3 pontos;
```



VISUAL MERCHANDISING

A avaliação do selo de VM será realizada trimestralmente em duas etapas:

- 1° Avaliação por meio do checklist, realizada em visita à loja pelo coordenador de VM;
- 2° Acompanhamento das devolutivas solicitadas pelo setor via e-mail (a partir do dia 01/04);

Todos os materiais estarão em uma planilha que será preenchida de acordo com a hora da devolutiva solicitada. Serão pontuadas entregas com atraso e a não entrega.

Atraso: - 01 pontos

Não entrega: -02 pontos



VISUAL MERCHANDISING

Selo Vermelho – Abaixo de 70%= 0 pontos;

Selo Verde - De 71 a 89,9% = 2 pontos;

Selo Diamante - Acima de 90% = 3 pontos.



PREMIAÇÃO TRIMESTRAL



RECONHECIMENTO TRIMESTRAL REGRAS - LOJAS DESTAQUES

- Participam do reconhecimento trimestral as lojas que obtiverem os melhores resultados em pontuação no trimestre;
- Os novos gerentes, líderes de loja, líderes de caixa e multiplicadores participam da campanha trimestral se tiverem no mínimo dois meses (60 dias) no cargo;
- Ganham um vale mercadoria os colaboradores (Assistentes de Ioja, Vendedores, Operadores de Caixa,
 Estoquista, Serviços Gerais, Fiscais e Provadores) das três primeiras lojas de cada rede;
- A 1° loja de cada rede ganha um café com a diretoria.
- Para ser elegível a receber os bônus do mês, não poderá ter:

Regras que desabilita ao recebimento do bônus da campanha:

- Não ter falta injustificada no período;
- Acima de 3 dias de atestados durante todo o trimestre;
- Não ter advertência no durante todo o trimestre;
- Não ter suspensões no mês durante todo o trimestre;





PONTUAÇÃO

 As lojas destaques participam de um reconhecimento a cada trimestre:

Períodos:

 1º trimestre: De 01/01 a 31/03/2024 - SEM PONTUAÇÃO (APENAS AVALIAÇÃO)

2º trimestre: De 01/04 a 30/06/2024

3º trimestre: De 01/07 a 30/09/2024

4º trimestre: De 01/10 a 31/12/2024



TESOURA DE OURO

- As três primeiras lojas que obtiverem a maior pontuação no resultado do trimestre receberão:
 - 1º Lugar: premiação em dinheiro;

Gerente: R\$2.500,00

Líder de Loja: R\$ 1.000,00 Líder de Caixa: R\$ 400,00 Multiplicador: R\$ 300,00

2º Lugar: premiação em dinheiro(50%) / vale mercadoria; (50%);

Gerente: R\$1.500,00

Líder de Loja: R\$ 700,00 Líder de Caixa: R\$ 300,00 Multiplicador: R\$ 200,00

3º Lugar: vale mercadoria;

Gerente: R\$1.000,00

Líder de Loja: R\$ 500,00 Líder de Caixa: R\$ 200,00 Multiplicador: R\$ 100,00

Os colaboradores das lojas **(exceto gerente, líder de loja, líder de caixa e multiplicador)** que obtiverem o 1° lugar no trimestre receber um vale compras no valor de R\$100,00, o 2° no valor de R\$75,00 e o 3° no valor de

R\$50,00.



MAGAZINE DA ECONOMIA/ OUTLET FAMÍLIA

- As três primeiras lojas que obtiverem a maior pontuação no resultado do trimestre receberão:
 - 1º Lugar: premiação em dinheiro;

Gerente: R\$1.500,00

Líder de Loja: R\$ 600,00 Líder de Caixa: R\$ 300,00 Multiplicador: R\$ 300,00

2º Lugar: premiação em dinheiro(50%) / vale mercadoria (50%);

Gerente: R\$1.000,00

Líder de Loja: R\$ 400,00 Líder de Caixa: R\$ 200,00 Multiplicador: R\$ 200,00

3º Lugar: vale mercadoria;

Gerente: R\$700,00

Líder de Loja: R\$ 300,00 Líder de Caixa: R\$ 100,00 Multiplicador: R\$ 100,00

Os colaboradores das lojas(exceto gerente, líder de loja, líder de caixa e multiplicador) que obtiverem o 1° lugar no trimestre irão receber um vale compras no valor de R\$100,00, o 2° no valor de R\$75,00 e o 3° no valor de R\$50,00.







FREE CENTER CALÇADOS

- As três primeiras lojas que obtiverem a maior pontuação no resultado do trimestre receberão:
 - 1º Lugar: premiação em dinheiro;

Gerente: R\$1.500,00

Líder de Loja: R\$ 500,00

2º Lugar: premiação em dinheiro(50%) /vale mercadoria (50%);

Gerente: R\$1.000,00

Líder de Loja: R\$ 400,00

3º Lugar: vale mercadoria;

Gerente: R\$700,00

Líder de Loja: R\$ 300,00

Os colaboradores das lojas (exceto gerente, líder de loja, líder de caixa e multiplicador) que obtiverem o 1° lugar no trimestre irão receber um vale compras no valor de R\$100,00, o 2° no valor de R\$75,00 e o 3° no valor de R\$50,00.





PROGRAMA DE GESTÃO 360

Objetivo: Projeto de monitoramento de indicadores de desempenho de gestores.

Monitoramento de Indicadores de Desempenho de Gestores:

Quais?

- Vendas (meta geral) +Ticket Médio;
- •PSF (Ativação, PCJ, Participação PL, Recompra e Seguro);
- Turnover;
- Despesas (água, almoxarifado e energia);
- •Balanço (só será considerado no 2º e 4º trimestre);
- Visual Merchandising. (selo de VM trimestral);



NÍVEIS DE ENTREGA DE RESULTADOS

Objetivo: Projeto de monitoramento de indicadores de desempenho de gestores.



Foco em tarefas essenciais e cumprimento de metas mínimas; Enfatiza a eficiência e a organização do trabalho.

Exemplos:

- Implementar um sistema de gestão de tempo;
- Criar listas de tarefas priorizadas;
- Eliminar distrações durante o trabalho;
- Treinamento de gestão de crise e gestão de pessoas.



NÍVEIS DE ENTREGA DE RESULTADOS

Objetivo: Projeto de monitoramento de indicadores de desempenho de gestores.



Nível 2 – Em desenvolvimento - Amarelo

Busca otimizar o tempo e aumentar a produtividade; Implementação de técnicas de organização e gestão de tempo Delegar tarefas e responsabilidades.

Exemplos:

- Utilizar ferramentas de produtividade (ex: Trello, Asana);
- Aplicar técnicas como Pomodoro e GTD;
- Delegar tarefas e responsabilidades.



NÍVEIS DE ENTREGA DE RESULTADOS

Objetivo: Projeto de monitoramento de indicadores de desempenho de gestores.



Nível 1 – Superação - Verde

Visa a excelência na produtividade e a entrega de resultados; Adoção de métodos avançados de otimização do tempo e do trabalho;

Exemplos:

- Automatizar tarefas repetitivas;
- Implementar técnicas de mindfulness e foco;
- Buscar feedback e aprimoramento contínuo.



PROGRAMA DE PADRONIZAÇÃO DE ATENDIMENTO





VEM AÍ... CLIENTE OCULTO





A mecânica da campanha está sujeita a alteração durante a execução (trimestral).

DÚVIDAS?



OBRIGADO(a)!