

MEGAANALIZA

Instrukcja korzystania z raportów Megaanalizy

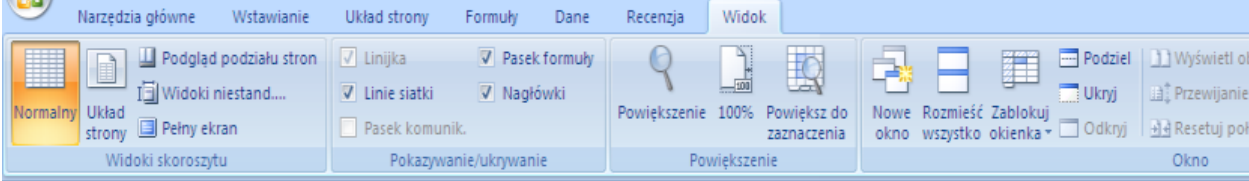
Wymagania:

- Microsoft Excel 97 albo nowszy.
- Uruchomione makra (jak włączyć makra? - [kliknij](#))

Użyte skróty:

- **CH** – cena, po której Konsultant kupuje kosmetyki
- **GO** – grupa osobista Konsultanta
- **LK** - Klub Lidera. Cyfra w kolumnie LK oznacza ilość katalogów, w których konsultant uczestniczy w programie.
- **OH** – wartość obrotu handlowego w złotych, od której liczymy dodatkowe rabaty i premie. Można powiedzieć, że OH to wartość zakupionych kosmetyków bez VAT (23%). Zasada ta nie dotyczy akcesoriów, w przypadku których OH jest mniejsze.
- **OH grupowe** – wartość obrotu handlowego w złotych, uzyskana w grupie osobistej.
- **Poziom%** - poziom procentowy, na którym znajduje się dany Konsultant.
- **PP** - punkty premiowe przypisane produktom.
- **PP grupowe** – to punkty premiowe uzyskane przez grupę osobistą Konsultanta.
- **PP następny poziom** – ile punktów premiowych brakuje do osiągnięcia następnego poziomu
- **PP 1 OOK** – punkty premiowe zebrane w pierwszym katalogu po przystąpieniu do Oriflame
- **PP 2 OOK** - punkty premiowe zebrane w drugim katalogu po przystąpieniu do Oriflame
- **PP 3 OOK** - punkty premiowe zebrane w trzecim katalogu po przystąpieniu do Oriflame
- **PW** – Program Witamy. Skróty, które mogą się pojawić w kolumnie PW:
 - **A** – Konsultant może zakwalifikować się do pierwszego poziomu Programu Witamy, jeżeli zrobi zakupy w obecnym Katalogu.
 - **B** – Konsultant może zakwalifikować się do drugiego poziomu Programu Witamy, jeżeli zrobi zakupy w obecnym Katalogu.
 - **C** – Konsultant może zakwalifikować się do trzeciego poziomu Programu Witamy, jeżeli zrobi zakupy w obecnym Katalogu.
 - **1** – Konsultant jest na pierwszym poziomie Programu Witamy
 - **2** – Konsultant jest na drugim poziomie Programu Witamy
 - **3** – Konsultant jest na trzecim poziomie Programu Witamy

Przyciski:



Raport: Rozwój grupy osobistej 1 2

Raport aktywności: Wszyscy konsultanci

Odsuń iść

Czyść filtry

Drukuj stronę

Drukuj cały raport

Zmień konsultanta

Raport aktywności; możesz wybrać:
*Aktywni – wyświetla tylko aktywnych konsultantów
*Nieaktywni – wyświetla tylko nieaktywnych konsultantów
*Wszyscy – wyświetla wszystkich konsultantów

Wyświetla ułożenie wstępne

Drukuj raport w całości

Drukuj raport w aktualnie ustawionym stanie

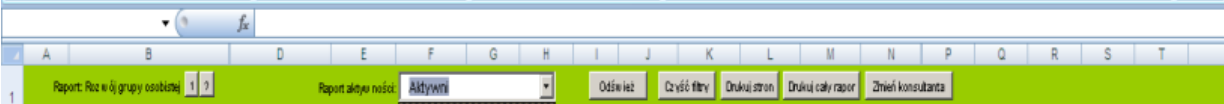
Rozwój grupy osobistej:
1- plan sprzedaży i przychodów dla GO
2 - stan rozwoju biznesu

Generuje raport na nowo

Generuje raport dla wybranego z listy konsultanta i wysyła go na Twój adres email (wymagana skrzynka pocztowa Outlook lub Outlook Express)

Raport Aktywności

W nagłówku znajdziesz kilka podstawowych informacji dotyczących danego raportu. Wyszczególnione zostało w nim, dla jakiego okresu raport został wygenerowany. Jeśli wybrałeś raport dla aktualnego okresu, raport wygenerowany zostanie dla czasu od pierwszego dnia okresu (pierwszego dnia katalogu), do dnia, w którym wysłałeś raport. Jeśli wygenerowałeś raport dla jednego z wcześniejszych - zamkniętych już - okresów, obejmie on cały ten okres.



Raport: Rozwój grupy osobistej 1 1

Raport aktywności: Aktywni

Odsuń iść

Czyść filtry

Drukuj stronę

Drukuj cały raport

Zmień konsultanta

ORFLAME POLAND Sp. z o.o.

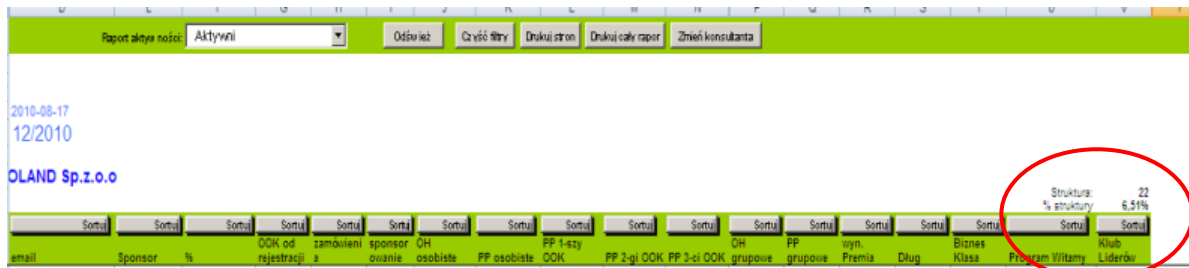
Raporty wygenerowane: 2010-08-17

Katalog: 12/2010

Możesz wybrać, dla jakich konsultantów raport zostanie pokazany (aktywni, nieaktywni, wszyscy – opisane w punkcie „Przyciski”).

Wyświetlone dane możesz dowolnie sortować – wystarczy, że naciśniesz przycisk „Sortuj” nad wybraną kolumną (sortowanie malejące lub sortowanie rosnące, w zależności od liczby kliknięć).

W prawym górnym rogu (nad tabelą z raportem) znajdziesz informacje dotyczące liczby Twoich konsultantów, w zależności od wybranej opcji – aktywnych, nieaktywnych (oraz jaki procent wszystkich Twoich konsultantów oni stanowią) lub wszystkich konsultantów.



Plan sprzedaży i przychodów dla GO

Do planu sprzedaży i przychodów dla GO przejdziesz po naciśnięciu przycisku „1” (patrz punkt „Przyciski” na str. 2).

Układ arkusza został tak przygotowany, by ułatwić Ci poruszanie się po nim.



W planie sprzedaży i przychodów GO znajdziesz informacje dotyczące stanu rozwoju Twojego biznesu w trzech ostatnich zakończonych okresach (1) oraz stan aktywności Twoich grup (2). Uzyskany wynik (3) pozwoli Ci na bieżąco kontrolować ilość Twoich aktywnych konsultantów. Raport pozwala Ci również sprawdzić stan w okresie bieżącym i ustalić plany rozwoju - zielone pole obok stanu aktualnego (4).

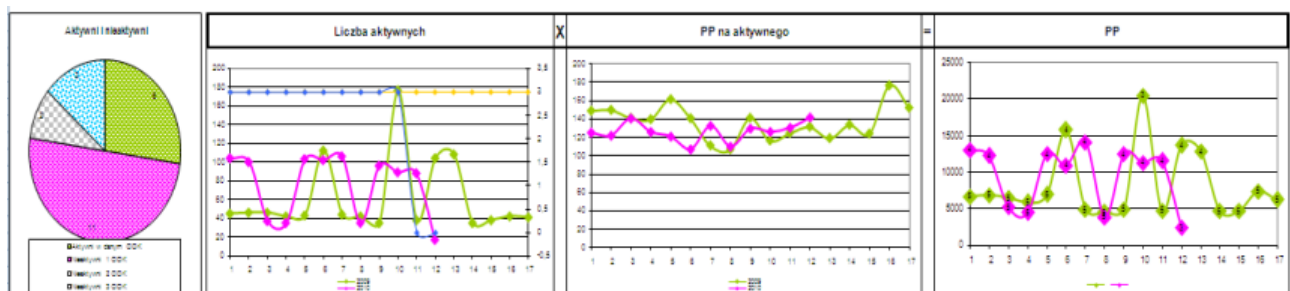
Plan sprzedaży i przychodów dla GO

Stan rozwoju biznesu														Aktywność%		ILOŚĆ AKTYWNYCH										
														Plan	Stan	Plan	Stan									
							Początkowo	+Starterzy	+Rekruci	Wskaźnik rekrutacji	+Reaktywacje	- Uspienieni	=Łącznie													
							Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan										
Ostatni 3 Okres							127	0	0	+0,0%	4	3	128	75,00%	96											
9/2010							128	0	0	+0,0%	1	10	115	74,79%	89											
10/2010							119	0	1	+0,8%	1	6	115	76,52%	88											
11/2010																										
Bieżący OK														Plan	Stan	Plan	Stan									
12/2010														115	115	0	0	-0,0%	+0,0%	0	0	115	115	14,78%	0	17

Dalsza część raportu pozwala Ci sprawdzić, czy osiągnięte do tej pory wyniki pozwalają Ci zakwalifikować się do Klubu Liderów (5).

ILOŚĆ AKTYWNYCH		X	PP na aktywnego		=	PP		Kwalifikacja do Klubu Liderów	
Stan			Stan			Stan		Stan	
96			130			12495		Nie	
89			127			11266		Nie	
88			131			11536		Nie	
Plan	Stan		Plan	Stan		Plan	Stan	Plan	Stan
0	17		142			0	2420	Nie	

W raporcie generowane są również wykresy pomagające w sposób wizualny kontrolować Ci liczbę Twoich aktywnych konsultantów oraz ich wyniki w ciągu ostatnich dwóch lat (rok bieżący do aktualnego okresu i cały rok poprzedni).



Stan rozwoju biznesu

Do stanu rozwoju biznesu przejdziesz po naciśnięciu przycisku „2” (patrz punkt „Przyciski” na str. 2).

Raport ten dostarczy Ci najważniejszych informacji dotyczących rozwoju Twoich grup.

10	1000 grup 21%																	Razem	
11	Ostatni 17 Okres																	74	
12	Rozwój w GO		3%	6%	9%	12%	15%	18%	21%	Grupy Diamentow									
13	Ostatni 3 Okres		Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan			
14	9/2010		24	3	6	2	1	1	4	3									
15	10/2010		21	2	6	2	1	1	4	3									
16	11/2010		20	4	2	4	1	1	4	1									
17	Bieżący OOK		Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Actual			
18	12/2010		10	4	1	0	0	0	3	0									
19	Potencjalni liderzy, z którymi należy pracować dodatkowo																		
20	Plan działań:																		
21	Cele do osiągnięcia:																		
22	Lider 1: _____																		
23	Lider 2: _____																		
24	Lider 3: _____																		
25	Dodatkowe informacje i plany																		
26	Indywidualne cele				Rozwój efektywności				Borów wyników i premii										
27	Ostatni 3 Okres		Stan	Stan	Ostatni 3 Okres		Stan	Stan	Ostatni 3 Okres										
28	9/2010		121	0	9/2010		0	14.1%	37.0%	9/2010									
29	10/2010		24	0	10/2010		0	11.8%	32.0%	10/2010									
30	11/2010		0	0	11/2010		1	13.0%	40.6%	11/2010									
31	Bieżący OOK		Plan	Stan	Bieżący OOK		Plan	Stan	Bieżący OOK										
32	12/2010		0	0	12/2010		0	0.0%	0.0%	12/2010									
33	Informacje dodatkowe:																		
34	BONUS: Klubu Dyrektora																		
35	BONUS: Wzrost: 500 PLN																		
36	BONUS: Dyrektora Złoty: 800 PLN																		
37	BONUS: Dyrektora Srebrny: 1000 PLN																		
38	BONUS: Dyrektora Miedziany: 1500 PLN																		
39	BONUS: Dyrektora Niewidzialny: 2000 PLN																		
40	BONUS: Dyrektora Ciemny: 2500 PLN																		
41	BONUS: Dyrektora Ciemny: 3000 PLN																		
42	BONUS: Dyrektora Czarny: 3500 PLN																		
43	BONUS: Dyrektora Szary: 4000 PLN																		
44	BONUS: Dyrektora Białawy: 4500 PLN																		
45	BONUS: Dyrektora Ciemny: 5000 PLN																		
46	BONUS: Dyrektora Ciemny: 5500 PLN																		
47	BONUS: Dyrektora Czarny: 6000 PLN																		
48	BONUS: Dyrektora Szary: 6500 PLN																		
49	BONUS: Dyrektora Białawy: 7000 PLN																		
50	BONUS: Dyrektora Ciemny: 7500 PLN																		
51	BONUS: Dyrektora Ciemny: 8000 PLN																		
52	BONUS: Dyrektora Czarny: 8500 PLN																		
53	BONUS: Dyrektora Szary: 9000 PLN																		
54	BONUS: Dyrektora Białawy: 9500 PLN																		
55	BONUS: Dyrektora Ciemny: 10000 PLN																		
56	BONUS: Dyrektora Ciemny: 10500 PLN																		
57	BONUS: Dyrektora Czarny: 11000 PLN																		
58	BONUS: Dyrektora Szary: 11500 PLN																		
59	BONUS: Dyrektora Białawy: 12000 PLN																		
60	BONUS: Dyrektora Ciemny: 12500 PLN																		
61	BONUS: Dyrektora Ciemny: 13000 PLN																		
62	BONUS: Dyrektora Czarny: 13500 PLN																		
63	BONUS: Dyrektora Szary: 14000 PLN																		
64	BONUS: Dyrektora Białawy: 14500 PLN																		
65	BONUS: Dyrektora Ciemny: 15000 PLN																		
66	BONUS: Dyrektora Ciemny: 15500 PLN																		
67	BONUS: Dyrektora Czarny: 16000 PLN																		
68	BONUS: Dyrektora Szary: 16500 PLN																		
69	BONUS: Dyrektora Białawy: 17000 PLN																		
70	BONUS: Dyrektora Ciemny: 17500 PLN																		
71	BONUS: Dyrektora Ciemny: 18000 PLN																		
72	BONUS: Dyrektora Czarny: 18500 PLN																		
73	BONUS: Dyrektora Szary: 19000 PLN																		
74	BONUS: Dyrektora Białawy: 19500 PLN																		
75	BONUS: Dyrektora Ciemny: 20000 PLN																		
76	BONUS: Dyrektora Ciemny: 20500 PLN																		
77	BONUS: Dyrektora Czarny: 21000 PLN																		
78	BONUS: Dyrektora Szary: 21500 PLN																		
79	BONUS: Dyrektora Białawy: 22000 PLN																		
80	BONUS: Dyrektora Ciemny: 22500 PLN																		
81	BONUS: Dyrektora Ciemny: 23000 PLN																		
82	BONUS: Dyrektora Czarny: 23500 PLN																		
83	BONUS: Dyrektora Szary: 24000 PLN																		
84	BONUS: Dyrektora Białawy: 24500 PLN																		
85	BONUS: Dyrektora Ciemny: 25000 PLN																		
86	BONUS: Dyrektora Ciemny: 25500 PLN																		
87	BONUS: Dyrektora Czarny: 26000 PLN																		
88	BONUS: Dyrektora Szary: 26500 PLN																		
89	BONUS: Dyrektora Białawy: 27000 PLN																		
90	BONUS: Dyrektora Ciemny: 27500 PLN																		
91	BONUS: Dyrektora Ciemny: 28000 PLN																		
92	BONUS: Dyrektora Czarny: 28500 PLN																		
93	BONUS: Dyrektora Szary: 29000 PLN																		
94	BONUS: Dyrektora Białawy: 29500 PLN																		
95	BONUS: Dyrektora Ciemny: 30000 PLN																		
96	BONUS: Dyrektora Ciemny: 30500 PLN																		
97	BONUS: Dyrektora Czarny: 31000 PLN																		
98	BONUS: Dyrektora Szary: 31500 PLN																		
99	BONUS: Dyrektora Białawy: 32000 PLN																		
100	BONUS: Dyrektora Ciemny: 32500 PLN																		

Górna część raportu pokazuje, ile grup uzyskało poziom 21% w ciągu ostatnich 17 okresów (6). Przedstawia również informację ile grup osiągnęło w ciągu trzech ostatnich zakończonych okresów jeden z poziomów - 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21%, Grupa Diamentowa (7). Dodatkowo pozwala sprawdzić stan w aktualnym okresie i przygotować plan rozwoju (8).

10	1000 grup 21%																	Razem
11	Ostatni 17 Okres																	74
12	Rozwój w GO		3%	6%	9%	12%	15%	18%	21%	Grupy Diamentow								
13	Ostatni 3 Okres		Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan	Stan		
14	9/2010		24	3	6	2	1	1	4	3								
15	10/2010		21	2	6	2	1	1	4	3								
16	11/2010		20	4	2	4	1	1	4	1								
17	Bieżący OOK		Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Stan	Plan	Actual		
18	12/2010		10	4	1	0	0	0	3	0								
19	Potencjalni liderzy, z którymi należy pracować dodatkowo																	
20	Plan działań:																	
21	Cele do osiągnięcia:																	
22	Lider 1: _____																	
23	Lider 2: _____																	
24	Lider 3: _____																	

Dalsza część raportu pozwala Ci sprawdzić Twoje osobiste osiągnięcia. Możesz sprawdzić jakiej wielkości sprzedaż osiągnąłeś w ciągu trzech ostatnich zakończonych okresów oraz ilu nowych konsultantów osobiście zrekrutowałeś (9). W raporcie znajdziesz również informacje dotyczące rozwoju Twojej efektywności (10). Możesz także sprawdzać wyniki z aktualnego okresu i planować swój dalszy rozwój (11). Raport dostarcza Ci też informacji o bonusach wynikowych oraz premiach i Twoich osiągnięciach z nimi związanymi – za trzy ostatnie zamknięte okresy (12), za okres aktualny (13) oraz informacje o wielkości bonusów (14).

9 **10** **12**

Indywidualne osiągnięcia				Rozwój efektywności				Bonusy wynikowe i premie													
Okres	Okres	Okres	Okres	Program (Wzrost Kwalifikacji do 1 osoby)	Klasa Biznes % GD	Klasa Biznes % Liczoności	Bonus symbol	Premia %	Premia %	Skarbowe Premia	Premia %	Premia %	Premia %	Premia %	Premia %	Premia %	Ważni	
02/2010	131	0		0	14.1%	37.8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
03/2010	24	0		0	11.8%	32.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11/2010	0	0		1	13.0%	35.8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

11 **13**

Plan				Aktualny okres			
Plan	Stn	Plan	Stn	Plan	Stn	Plan	Stn
02/2010	0	0	0	0.0%	0.0%	0	0
03/2010	0	0	0	0.0%	0.0%	0	0

14

Informacje dodatkowe:
 Bonus Club Directora
 Bonus Menadżer 600 PLN
 Bonus Dywizji 2400 600 PLN
 Bonus Dywizji 1200 1000 PLN
 Bonus Dywizji 1200 1000 PLN
 Bonus Dywizji 1200 1000 PLN

Regularne korzystanie z raportów Megaanalizy pozwoli Ci na bieżąco kontrolować aktualny stan oraz rozwój Twojej kariery w Oriflame.

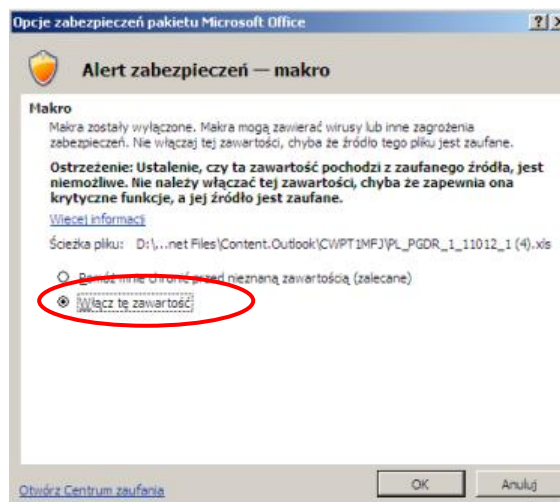
Twórz plany i dąż do ich realizacji.

Spełniaj swoje marzenia!

ORIFLAME
 S W E D E N

Jak uruchomić makra?

Excel 2007: kliknij na pasek komunikatów z informacją o potencjalnie niebezpiecznym makrze i zezwól na jego wyświetlenie.



Excel 97-2003: wybierz menu Narzędzia, następnie podmenu Makra i opcję Zabezpieczenia. Ustaw średni lub niski poziom zabezpieczeń.

[Wróć do pierwszej strony instrukcji](#)