



Программа семинара “Категорийный менеджмент в розничных сетях”.

1. Определение категорийного менеджмента. КМ в мире и в России.

- Категорийный менеджмент – движение от рынка продавца к рынку покупателя.
- Развитие КМ в мире и России.
- Что такое ECR?
- Система КМ: цели, задачи, методика. Преимущества и принципиальные отличия КМ от стандартной системы управления ассортиментом.
- Позиционирование, стратегии компании как основа ее Ассортиментной политики.
- Стратегические ошибки в управлении ассортиментом.
- Основные этапы процесса Категорийного менеджмента.

2. Разделение ассортимента на категории.

- Дерево принятия потребительских решений.
- Категория как единица управления ассортиментом. Периметр и структура категории. Жесткие и мягкие категории.
- Ассортиментный классификатор как ключевой элемент ассортиментной политики компании.
- Основные свойства ассортимента. Ассортиментный минимум.
- Разделение ассортимента на категории в зависимости от формата торговых точек и специализации компании.

3. Роль категории.

- Трафик или прибыль. Новинки или «коровы».
- Критерии товаров в соответствии с ролями.
- Как определить соответствие товаров их ролям. Инструменты.

4. Анализ категории.

- Цели и основные методы анализа.
- Поведение потребителей как источник основной информации.
- Инструменты мониторинга и контроля результатов категории.
- Инструменты сбора и использования информации о тенденциях рынка.

5. Стратегии категории

- Типы конкурентных стратегий.
- Варианты используемых стратегий.

- Оценка эффективности ассортиментной стратегии.

6. Основные тактики развития категории.

- 6-шаговый процесс управления ассортиментом. Критерии ввода / вывода товаров. Критерии отбора Поставщиков.
- Управление ценообразованием. Основные ценовые модели и приемы, применяемые в розничной торговле.
- Управление торговыми площадями. Правило «золотого треугольника».
- Управление продвижением товара. Виды промоактивностей, цели, принципы оценки эффективности.
- Персонал – один из ключевых факторов успешности.

7. Внедрение. Построение бизнес процессов на местах.

- Особенности процесса внедрения КМ.
- Инструменты оценки результативности внедрения.
- Типичные барьеры при внедрении КМ и способы их преодоления.

8. Завершение тренинга.

Программа семинара рассчитана на 2 дня.