8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Актуальные вопросы категорийного менеджмента в 2023 году

Категорийный менеджмент в современных условиях переживает трансформацию и при этом несет в себе большие возможности для повышения продаж в кризисный период 2023 года. В связи с чем на семинаре будет рассмотрена новая модель управления ассортиментом и построения ассортиментной матрицы, а слушатели узнают о новой стратегии ценообразовании и новых подходах к таким параметрам ценовой корзины, как первая цена, KVI, хит продаж, СТМ, промо. Спикеры дадут рекомендации для оперативного реагирование и обеспечения динамического ценообразования, раскроют особенности оборачиваемости товарных запасов и дефицита товарного запаса, осветят вопросы неликвидных товарных запасов и особенности управления запасами в зависимости от стабильности продаж для повышения финансовых показателей категории/ компании.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Онлайн-трансляция

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16часов

Для участников предусмотрено: Методический материал.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Специалистов по планированию, категорийным менеджерам, менеджерам по продукту в розничной торговле.
Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Характеристика ритейла в-современных условиях.

- Мировые тренды в-ритейле последних 2-3-лет, региональная специфика России и-стран СНГ.

Базовые стратегии по-М.Портеру для ритейла и-их-трансформация в-современных условиях.

- Новые формы ритейла: маркетплейсы, one retail, соцсети.
- Современные системы «ритейл-поставщик»: маркетплейсы B2B, закупочные союзы и-ассоциации сетей, кооперативы, локальные коллоборации ритейлеров.

Основные положения и-принципы Категорийного менеджмента.

- История Категорийного менеджмента.
- Принципы и-правила Категорийного менеджмента.
- Категорийный менеджмент ритейлера, поставщика, производителя.

Трансформация Категорийного менеджмента в-современных условиях.

- Новое в-категорийном менеджменте в-последние годы: CatMan 1.0, CatMan 2.0.

- Изменения в-практике Категорийного менеджмента в-последние 4-5-лет.
- Категорийный менеджмент 3.0.

Роль Категорийного менеджера в-розничной компании.

- Цели и-задачи должности, компетенции.
- KPI Категорийного менеджера.

Модель управления ассортиментом.

- Ассортиментная политика розничной компании.
- Традиционная модель управления ассортиментом в-офлайн ритейле.
- Модель управления ассортиментом в-онлайн ритейле «long tail».
- Модель управления ассортиментом для «one retail» компаний) маркетплейсов.

Построение ассортиментной матрицы.

- Роли vs-стратегии товарных категорий.
- Построение категорийного дерева (товарного классификатора), структуры категории и-выделение товарных сегментов.
- Баланс ассортимента по-потребительским свойствам.
- Переход от-управления по-SKU к-управлению через комплекты (наборы) характеристик товара.
- Баланс ассортимента по-ценовым сегментам.
- Квотирование (нормирование) ассортимента в-онлайне и-офлайне.
- Форматизация ассортимента в-офлайне.
- Ценовые сегменты в-эпоху Промо.
- Статусы ассортимента.
- Управление новинками.
- Управление коллекционным ассортиментом.
- Управление сезонным ассортиментом.
- Фактор качества в-управлении ассортиментом.

Стратегии ценообразования.

- Основные типы стратегий ценообразования в-ритейле.
- Ценовая политика розничной компании.
- Явление «прозрачные цены».
- Чувствительность покупателей к-цене.
- Ценообразование на-основе воспринимаемой ценности товара (value based pricing).
- Конкурентное ценообразование: Front Basket, Back Basket.

Ценовая корзина Первая Цена.

- Задачи Первой Цены.
- Установление Первой Цены.

Ценовая корзина KVI.

- Выделение KVI-позиций.
- Мониторинг цен конкурентов.
- Ранжирование KVI-списка.
- Установление цен на-KVI.
- KVI-в эпоху digital.

Ценовые корзины Хит продаж.

- Хит продаж: задачи, правила установления цены.

Ценовые корзины СТМ, Промо, Оперативное реагирование.

- Ценообразование СТМ.
- Задачи и-особенности Промо в-последние 5-лет.
- Ценообразование Промо.
- Задачи и-ценообразование Оперативного реагирования.

Динамическое ценообразование.

- 5-модулей динамического ценообразования по-McKinsey.
- Динамическое ценообразование в-онлайн и-офлайн ритейле.

Ценообразование на-основе воспринимаемой ценности товара (value based pricing).

- Ценовая эластичность спроса.

- Чувствительность к-цене.
- Выделение товаров с-низкой чувствительностью к-цене.
- Правила установления цены для позиций на-основе value based pricing.

Оборачиваемость товарных запасов и-дефицит товарного запаса (out-off-stock).

- Виды запасов.
- Оборачиваемость товарных запасов: расчет, нормирование.
- Уходимость товарных запасов для коллекционных и-сезонных товаров.
- Контроль оборачиваемости в-розничной сети.
- Причины возникновения и-виды out-off-stock.
- Способы расчета out-off-stock или доступности товара, нормирование показателя.

Неликвидные товарные запасы.

- Риски накопления неликвидов.
- Способы избавления от-неликвидов.
- Степень ликвидности (устаревания) товарного запаса при партионном учёте.
- Доли товарного запаса по-степени ликвидности, нормативы.
- Мероприятия по-стимулированию продаж старого и-неликвидного стока.
- Расчёт неликвидов при отсутствии партионного учёта.

Особенности управления запасами в-зависимости от-стабильности продаж.

- Стабильность продаж: XYZ-анализ, расчет и-его ограничения.
- Совмещенный ABC- XYZ анализ для принятия решений по-управлению товарными запасами.
- Степень автоматизации регулярного заказа для пополнения товарных запасов: полный автозаказ, частичный автозаказ, ручной заказ.
- Параметры автозаказа в-программах автозаказа.
- Два способа формирования заказа: с-фиксированным периодом заказа и-по-«точке заказа».
- Страховой запас: причины создания.
- Коэффициент логистического сервиса для расчета страхового запаса.
- Использование нормального распределения для расчета страхового запаса.