

Рекомендации по работе с сетью



Основная информация по сети Магнит

Номер поставщика 999r04

Поставка продукции в ГМ и МК через РЦ:

- Шахты
- Волгоград (Ерзовка)
- Первоуральск
- Иваново
- Тула

Зона ответственности сотрудников магазина

- Ассортимент, только информативно, могут отследить по программе ТСД (терминал системы данных)
- Участие в промо, в т.ч. СДМП
- Организация работы ПТМов в магазине

Важно!

- Для начала работы в ГМ необходимо оформить доверенность (koordinmerchgm@gw.tander.ru), с четким указанием графика работы в конкретной ТТ, в МК общая доверенность, мерчендайзинг в дискаунтерах ММ запрещен; - оформляет агентство
- Главным приоритетом является выкладка товара с прихода;
- Запрещается заниматься выкладкой товара стороннего поставщика/производителя.

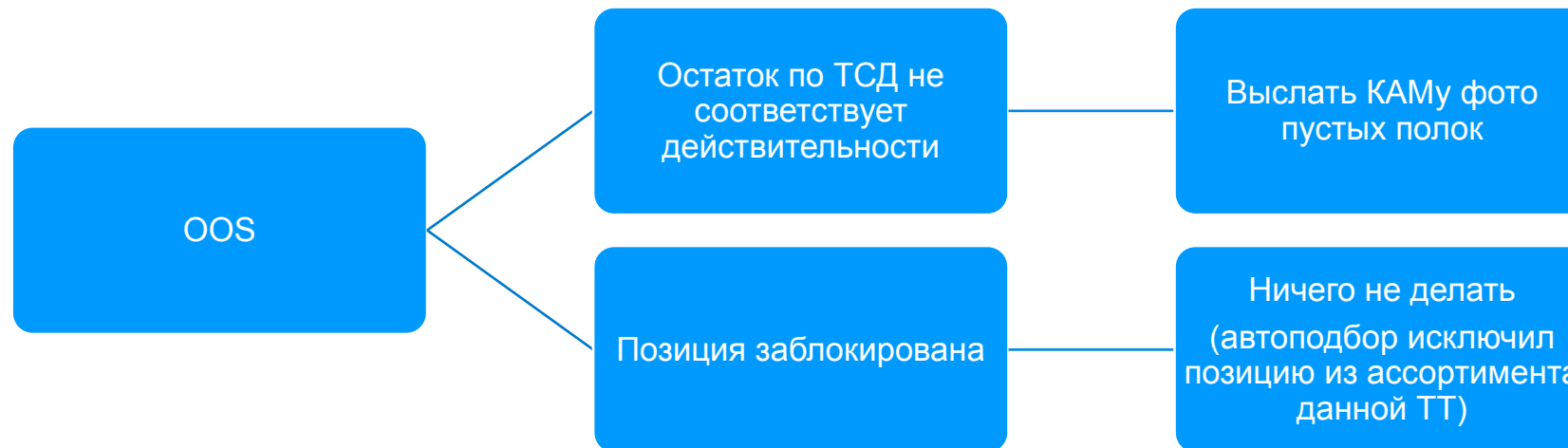
Матрица, ассортимент

- Уникальная система формирования матриц АВТОПОДБОР:
 - Уникальная матрица в каждом магазине
 - Матрица не фиксируется и может меняться ежемесячно для каждого магазина
 - Невозможно создать 400 матриц в CRM, держим несколько форматов матриц: максимальную, среднюю1, средняя2, средняя3, средняя4, средняя5, минимальная
 - Если матрица критично не совпадает заведенной в CRM -> обращаться к КАМу -> КАМ перепривяжет ТТ к другому формату матрицы

- Планограмма и цена на полке также формируется автоматически

Работа с OOS

- Ассортимент и приход товара в ТТ формируется автоматически, сотрудники магазина, включая заведующую повлиять на это не могут.
- В случае обнаружения OOS, проверить по **ТСД** (Терминал Системы Данных) не заблокирована ли позиция к заказу или нет «виртуальных» остатков. Если всё ОК, выслать КАМам сети фото ПУСТЫХ полок/СДМП в течении недели.
- Если позиция заблокирована – система АВТОПОДБОРА на основе продаж «выкинула» её из ассортимента данной ТТ. Сообщать об этом не нужно.
- Если по факту продукта нет, а в ТСД видим N-кол-во по нему, попытаться найти, если нет, данный вопрос снимается при плановой инвентаризации в ТТ.
- Брак (мятые, рваные упаковки итд.) не меняем, у сети есть процедура списания брака.



Работа с СДМП

- Промо период в формате ГМ – 2 недели. Данному промо периоду полностью соответствуют период размещения на ДМП. Период СДМП, занесенный в CRM полностью соответствует периоду размещения в ТТ (сдвигов нет).
- Если по каким-то причинам не дают разместить СДМП (нет информации в ТТ итд.), сообщить КАМам сети.
- На СДМП – оборудование (стойки, дисплеи, страйп-ленты, диспенсеры) есть доверенность, высылает отдел Customer Marketing, если не разрешают размещать/или убирают оборудование раньше согласованного периода, нужно предъявить доверенность сотруднику ТТ, в случае отказа сообщить КАМам сети.
- Во многих ГМ есть возможность устанавливать ДДМП, в данном случае лучше предлагать на выкладку товары, на которые в данный период идет промо.



Виды промо ГМ/МК

- Снижение цены – желтый ценник (желтый ценник может быть не обязательно у товара-участника каталога);
- Каталог -товары-участники каталога выделяются желтыми ценниками;
- СДМП – торец, паллета, корзина, полка итд; возможна сезонная декорация ДМП. СДМП должно отстоять весь согласованный период ;
- Специальное оборудование – брендированная стойка, диспенсер, страйп-лента итд. Согласовывается на конкретный период, информация д.б. в ТТ от ЦО.
- POSM – шелфстопперы, wobлеры. Согласовываются на конкретный период, информация д.б. в ТТ от ЦО. В случае если не разрешают размещать, предъявлять доверенность на размещение данных POSM материалов (высылает Customer Marketing).



