

MARKETING

MARKETING



РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

- ◎ ВОПРОС
- ◎ Продавец одежды и товаров для дома заметил, что за последние несколько лет темп роста продаж и прибыльность были заметно ниже плановых. Вас наняли для того, чтобы Вы помогли увеличить темп роста продаж и прибыльность компании.
- ◎
- ◎ - Компания владеет 15 магазинами расположенными в торговых центрах в городской и пригородной местностях.
- ◎ - Во всех 15 магазинах упала прибыльность, не смотря на сокращение расходов.

РЕКОМЕНДУЕМОЕ РЕШЕНИЕ

- ◎ Основные пункты:
- ◎ - Вы должны понять, почему рост продаж замедлился, а прибыльность уменьшилась не смотря на сокращение расходов.
- ◎ - На сколько различается прибыльность у магазинов? У всех магазинов один и тот же подход к продажам?
- ◎ - Как отличается поведение потребителей в городской и пригородной местностях?
- ◎ - Выходили ли на рынок новые конкуренты?

- - Используйте шаблон прибыльности. В условии сказано, что расходы оптимизированы, сосредоточьтесь на доходах.
- - Обратите внимание на то, что у компания владеет 15 разными магазинами в двух местностях. Какие основные различия этих местностей касательно покупателей, конкуренции и роста?

Развиваем мысли:

- - Отличается ли уровень прибыльности у разных магазинов? (Да, у некоторых магазинов рентабельность выше.)
- - Существует ли разница в прибыльности между городскими магазинами и магазинами в пригородной местности? (Да, в пригородных магазинах прибыльность выше)
- - Сильнее ли конкуренция в городской местности? (Нет, приблизительно такая же)
- - На сколько различен ассортимент? (Ассортимент приблизительно одинаковый во всех магазинах)

Более глубокий анализ:

Учитывая, что в магазинах представлен одинаковый ассортимент, но прибыльность их различается, Вы должны задуматься о поведении потребителей.

- ◎ - На сколько сильно различается поведение потребителей в городской и пригородной местностях? (На самом деле разница очень большая. Жители пригородной зоны в основном покупают электроприборы и товары для дома, горожане покупают больше одежды и разных мелочей для дома)

пригородной зоны зарабатывают больше, и им нужно больше товаров для обустройства домов, чем горожанам, которые живут в квартирах.

- ◎ - Сна сколько отличается маржа у товаров, которые покупают горожане и жители пригородной зоны? (Разница существенная. Маржа у электротоваров намного выше, чем у одежды)
- ◎ - Как Вы считаете, текущий ассортимент более подходит для пригородной зоны? (Есть основания так считать)

Ответы:

- ◎ - У покупателей в городской и пригородной зонах различные потребности. Ассортимент магазинов подходит для покупателей из пригородной зоны, для горожан он подходит хуже.
- ◎ - В городских магазинах ненужные товары занимают лишнее пространство, в итоге теряется прибыль.

РЕКОМЕНДАЦИИ

- ◎ - Провести анализ продаж в каждом магазине, определить, где и какие товары наиболее популярны.
- ◎ - Под каждый магазин подобрать соответствующий ассортимент.
- ◎ - Магазины, в которых популярны лишь товары с низкой маржей следует закрыть.