Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Выбор эффективной ассортиментной политики

КОНФЕРЕНЦИЯ
«Секреты управления ассортиментом:
от производства к продажам»
23.11.2004 г.

Москва, Гостиница «Золотое кольцо», ул. Смоленская, д. 5

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Сможет ли новый ассортимент сделать компанию успешной?

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Показатели успешности компании

1. Увеличение прибыли.
2. Увеличение количества клиентов.
3. Уменьшение расходов (на продажу единицы продукции или в % на 1 рубль продаж).
4. Увеличение доли на рынке (большая наценка в будущем).
5. Увеличение лояльности клиентов (возможность увеличения доли и, возможно, наценки).

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Успех в категории ≠ Успех в бизнесе

КОФЕ

Компания	Количество наименований	MS/Доля
NESTLE	1000	45%
KFI	50	18%
TCHIBO	10	10%

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Где отличие?

NESTLE ≠ KFI ≠ TCHIBO

Система дистрибьюции

- Ассортимент
  - Продукт
    - Качество
    - Упаковка
  - Коммуникация (позиционирование)
- Клиенты
- Ценообразование
- Кредитная политика

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Цена вопроса

Поддержание 1 дополнительного наименования в сетевых супермаркетах г. Москвы (300 сетевых магазинов)

ЧАЙ	10 000 – 25 000 USD
МАКАРОНЫ	15 000 – 40 000 USD
ВОДКА	50 000 – 200 000 USD

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Вариант № 1

Добавление к существующей продуктовой линейке

Пиво Клинское → Клинское Аррива

жевательная резинка **Orbit** → Orbit эвкалипт

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Вариант № 2

Создание нового продукта внутри общей концепции

SAP
200 рабочих мест

→

ALL - SAP
20 рабочих мест

Orbit
WRIGLEY'S

жевательная резинка
Orbit

→

Orbit
детский

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Вариант № 3

Новый продукт

ж. «Секрет Фирмы»	Ежедневная деловая газета
FedEx (доставка посылок)	Разработка сервисно-логистических концепций клиентов (Michelin)
Ресторан	Магазин

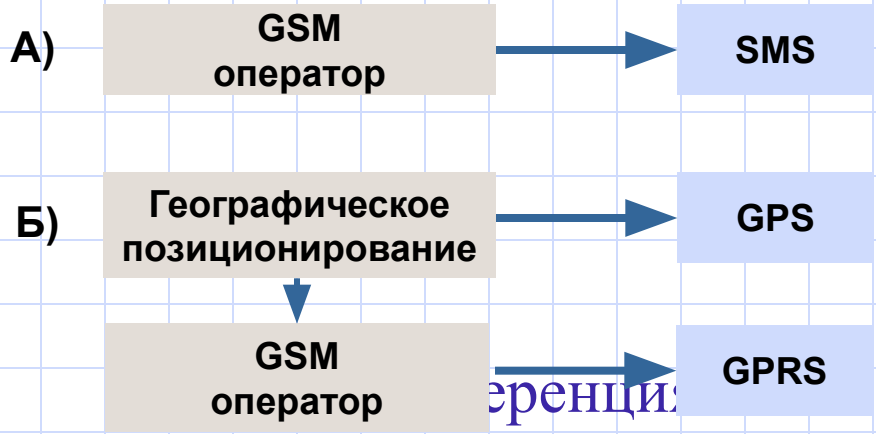
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Последствия

1. Взаимное влияние
   (пилим сук, на котором сидит)

2. Распыление ресурсов
   (переключение фокуса на новый продукт)

3. Неполное совпадение каналов дистрибуции
   (переключение фокуса на новый продукт)



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Расчеты. Стоимость ввода 1-го наименования водки.

А) Прямые расходы

Наименование расходов	Себестоимость, руб.	Минимальный запас	ИТОГО
Бутылка	5	20 000	**100 000**
Пробка	1	50 000	**50 000**
Этикетка	2	30 000	**60 000**
Водка	6		
Розлив	3		
ИТОГО	**17**		**210 000**

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Расчеты. Стоимость ввода 1-го наименования водки.

Б) Дистрибуция (3 месяца)

Наименование расходов	Сумма, 1 мес.	Сумма, 3 мес.
Вход в розницу (г. Москва)	700 000	2 100 000
Дополнительные расходы на производство *(1 чел. х 30 000)*	50 000	150 000
Дополнительные расходы на продажи *(2 чел. х 30 000)*	60 000	180 000
Продвижение, первый этап	-	2 000 000
Дополнительные расходы на продвижение *(1 чел. х 60 000)*	60 000	180 000
ИТОГО		**4 610 000**

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Расчеты. Стоимость ввода 1-го наименования водки.

В) Дополнительные расходы:

1. Изменение дизайна.
2. Изготовление форм для стекла.
3. Стоимость товарных запасов.
4. Стоимость продвижения.

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Наши координаты

Адрес: г. Москва, 115093, ул. Большая Серпуховская, д.32, 3-й этаж

Телефон: +7 (495) 981-0749 , 237-3302

E-mail: newclients@delta-management.ru

Web-site: www.delta-management.ru

Представительство в Новосибирске:

Адрес: г. Новосибирск, 630091, ул. Советская, д. 64,офис 501

Телефон: +7 (3832) 572 305

Факс: +7 (3832) 943 662

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Спасибо за внимание!