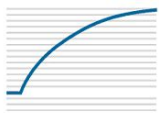


Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Выбор эффективной ассортиментной политики

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

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



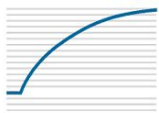
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма



**Сможет ли новый ассортимент
сделать компанию успешной?**

Показатели успешности компании

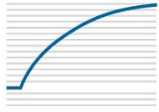
1. Увеличение прибыли.
2. Увеличение количества клиентов.
3. Уменьшение расходов (на продажу единицы продукции или в % на 1 рубль продаж).
4. Увеличение доли на рынке (большая наценка в будущем).
5. Увеличение лояльности клиентов (возможность увеличения доли и, возможно, наценки).



Успех в категории ≠ Успех в бизнесе

КОФЕ

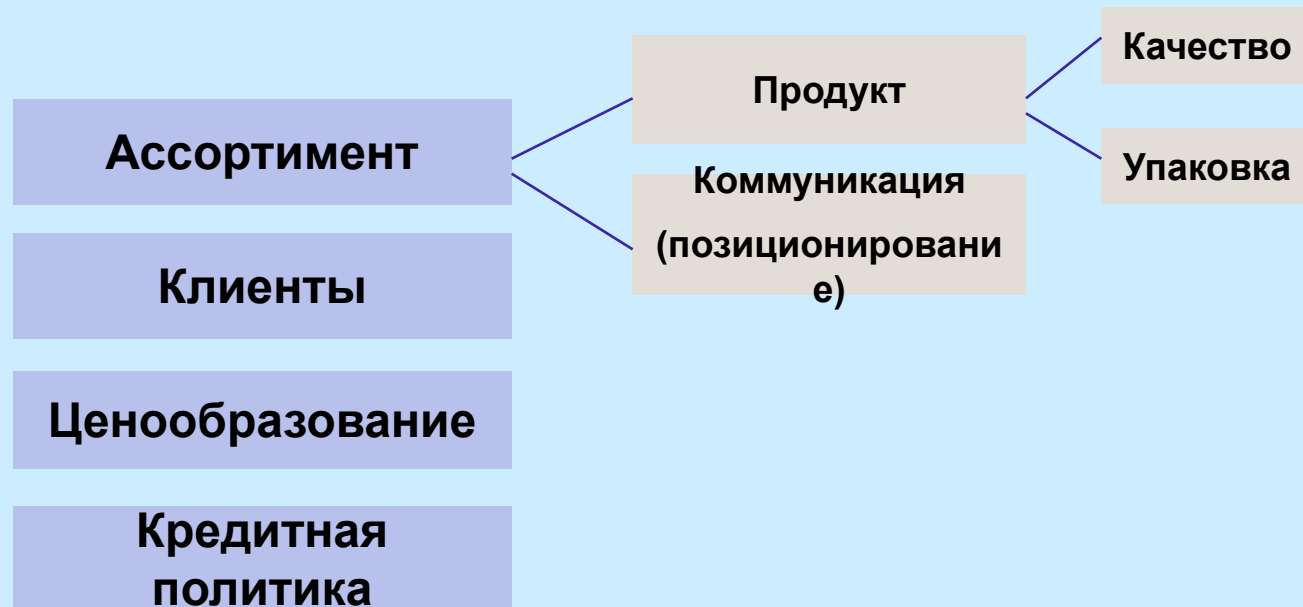
Компания	Количество наименований	MS/Доля
 NESTLE	1000	45%
 KFI	50	18%
 TCHIBO	10	10%

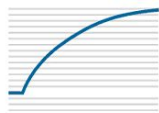


Где отличие?

NESTLE ≠ KFI ≠ TCHIBO

Система дистрибьюции





Цена вопроса

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

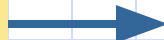
ЧАЙ	10 000 – 25 000 USD
МАКАРОНЫ	15 000 – 40 000 USD
ВОДКА	50 000 – 200 000 USD

Вариант № 1

Добавление к существующей продуктовой линейке



Пиво
Клинское



Клинское
Аррива

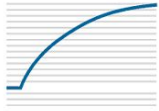


жевательная
резинка
Orbit



Orbit
эвкалипт

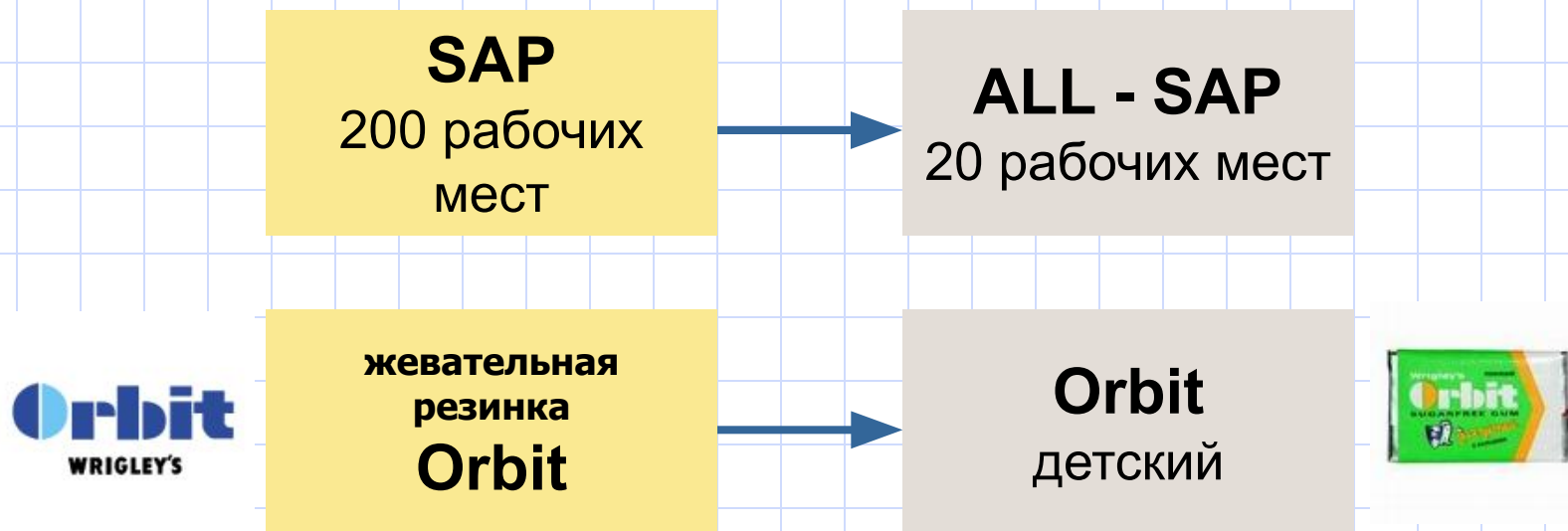


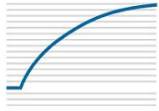


Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Вариант № 2

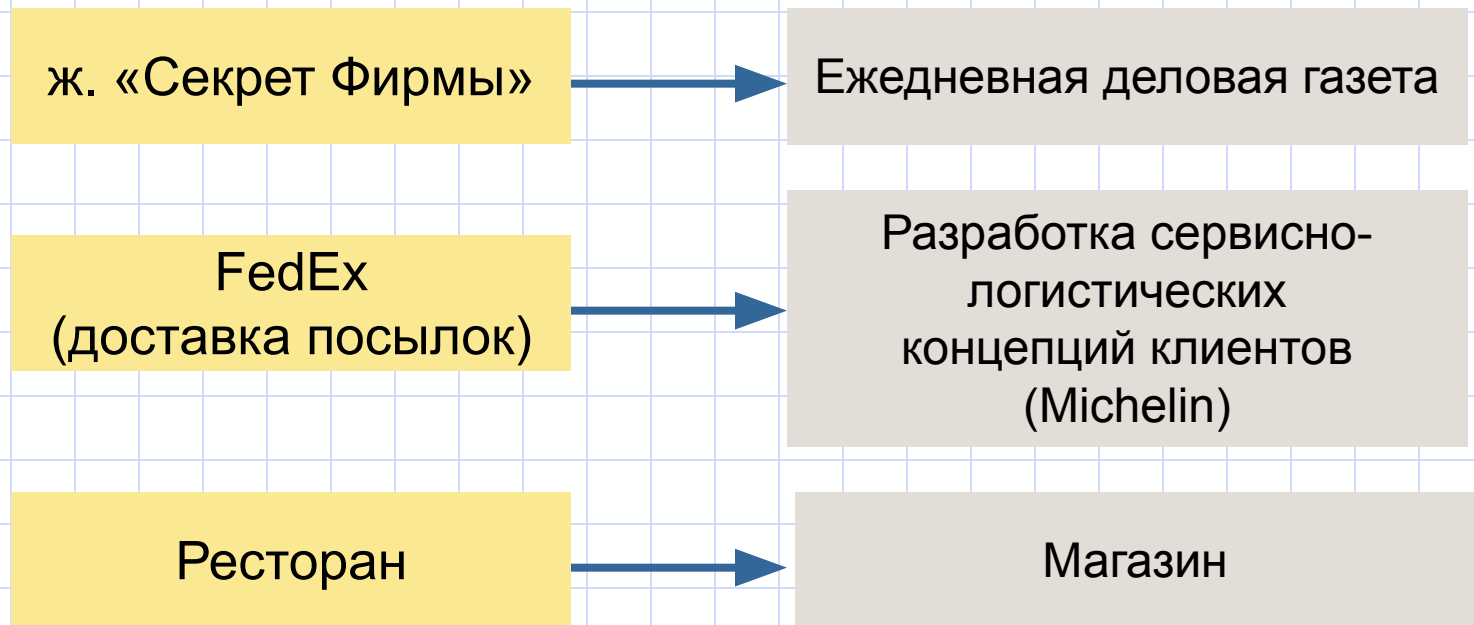
Создание нового продукта внутри общей концепции

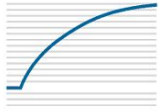




Вариант № 3

Новый продукт



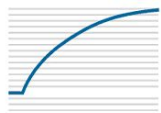


Последствия

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)



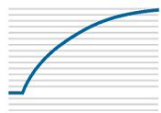
эренци



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



Расчеты. Стоимость ввода 1-го наименования водки.

Б) Дистрибуция (3 месяца)

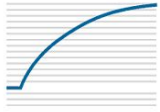
Наименование расходов	Сумма, 1 мес.	Сумма, 3 мес.
Вход в розницу (г. Москва)	700 000	2 100 000
Дополнительные расходы на производство (1 чел. x 30 000)	50 000	150 000
Дополнительные расходы на продажи (2 чел. x 30 000)	60 000	180 000
Продвижение, первый этап	-	2 000 000
Дополнительные расходы на продвижение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

Конференция ж.

08/14/2023

"Секрет фирмы"

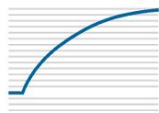
12



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

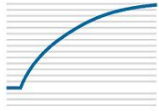
Представительство в Новосибирске:

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

Телефон: +7 (3832) 572 305

Факс: +7 (3832) 943 662

Конференция ж.
"Секрет фирмы"



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Спасибо за внимание!