



**ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
С ПОСТАВЩИКАМИ**

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ



АКСИОМЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1. Потребитель в первую очередь **выбирает торговую точку**, и только затем товар.
2. **Пул доверия формируется в первую очередь к торговой точке**, и только затем к товару.
3. При покупке некачественного товара **негативное отношение возникает к торговой точке**, а только затем к производителю.
4. Потребитель **приобретает не товар, а набор** (ассортимент) товаров, удовлетворяющих единую потребность.
5. **Ознакомление с новым товаром** происходит в торговом зале.
6. **Розница может переориентировать потребителя** на аналогичный продукт, производитель не может заставить потребителя посещать другую сеть.

ЦЕЛИ РОЗНИЧНОГО ОПЕРАТОРА

- **Прибыльный ассортимент**
- **Оплата функций оператора**
- **Содействие в выполнении плана**
- **Эффективное взаимодействие**
- **Эффективный маркетинг**



РАБОТА С ТОВАРОМ ПОСТАВЩИКА

1. Бонус за вход в розничную сеть

Это обязательный бонус, который обозначает только право входа в розничную сеть при обязательном и постоянном соблюдении критериев, предъявляемых розничной сетью к поставщикам:

- безусловное и постоянное качество товаров;
- эксклюзивно низкие для данной розничной сети цены на товары;
- востребованность товаров поставщика на рынке.

В случае нарушения одного из вышеуказанных критериев розничная сеть выводит товары поставщика из ассортиментной матрицы без возмещения оплаченного бонуса.

2. Бонус за ввод новой позиции

Это бонус за дополнительную представленность товаров поставщика на полках розничной сети (сверх оплаченной бонусом годового присутствия квоты).

Если новые позиции выводятся до истечения проплаченного срока, бонус поставщику не возвращается.

3. Бонус за замену товарной позиции

Это бонус за замену одной SKU на новую (новый вкус, цвет, размер и пр.). Покрывает риски оператора, связанные с выводом на рынок нового товара. Если новые позиции выводятся до истечения проплаченного срока, бонус поставщику не возвращается;

4. Бонус годового присутствия

Ежегодный бонус для поставщиков, действующий со второго года сотрудничества. Поставщик оплачивает фиксированное на год количество позиций в ассортиментной матрице розничной сети.

5. Бонус на потери по товару

Бонус, выплачиваемый товаром по нулевой цене и позволяющий в заранее фиксированном размере перенести убытки, связанные с потерями по товару (например, по мелкому товару, который легко незаметно вынести из магазина), на затраты поставщика.

РАБОТА ПО РАЗВИТИЮ РЫНКА

6. Бонус за открытие нового магазина

Разовый бонус, выплачиваемый при открытии каждого нового магазина и являющийся компенсацией поставщиком товарных запасов, необходимых для выкладки товаров и неснижаемого товарного запаса. Выплачивается поставкой товара в каждый новый магазин по нулевым ценам.

7. Логистический бонус

Оплата услуг розничной сети за перевалку товаров поставщика через распределительный центр розничной сети в ее магазины.



ДОСТИЖЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

8. Бонус, выплачиваемый по итогам годовых продаж.

Выплачивается товаром по нулевым ценам или денежными средствами.

9. Депозитарный взнос

Внесение крупного фиксированного взноса на депозит розничной сети, где он должен храниться в течение всего периода действия договора с поставщиком; при расторжении договора взнос возвращается, но в течение срока действия договора розничная сеть может им распоряжаться.



МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ



10. Бонус за проведение промо-акций в торговом зале

Оплата каждого часа промо-акции в одном магазине в установленной сумме или в фиксированном проценте от оборота. План проведения промо-акций согласовывается с поставщиком.

11. Бонус за присутствие рекламной символики поставщика в торговом зале

Оплата услуг оператора за рекламу бренда поставщика в сети в магазинах.

12. Бонус за мерчандайзинг

Оплата поставщиком услуг по мерчандайзингу.

13. Бонус на амортизацию оборудования

Оплата поставщиком занимаемого его товарами торгового оборудования (уплачивается пропорционально стоимости оборудования и занимаемому месту).

14. Бонус за аренду паллето-мест или дополнительного места на полке

Оплата поставщиком постоянно занимаемой площади в каждом магазине (в зависимости от высоты полки, 1 кв.м паллетной выкладки). Этот бонус выплачивается с первого года работы.

15. Бонус за установку фирменного оборудования в торговом зале

Оплата поставщиком торговой площади в каждом магазине, занимаемой фирменным оборудованием (м²).

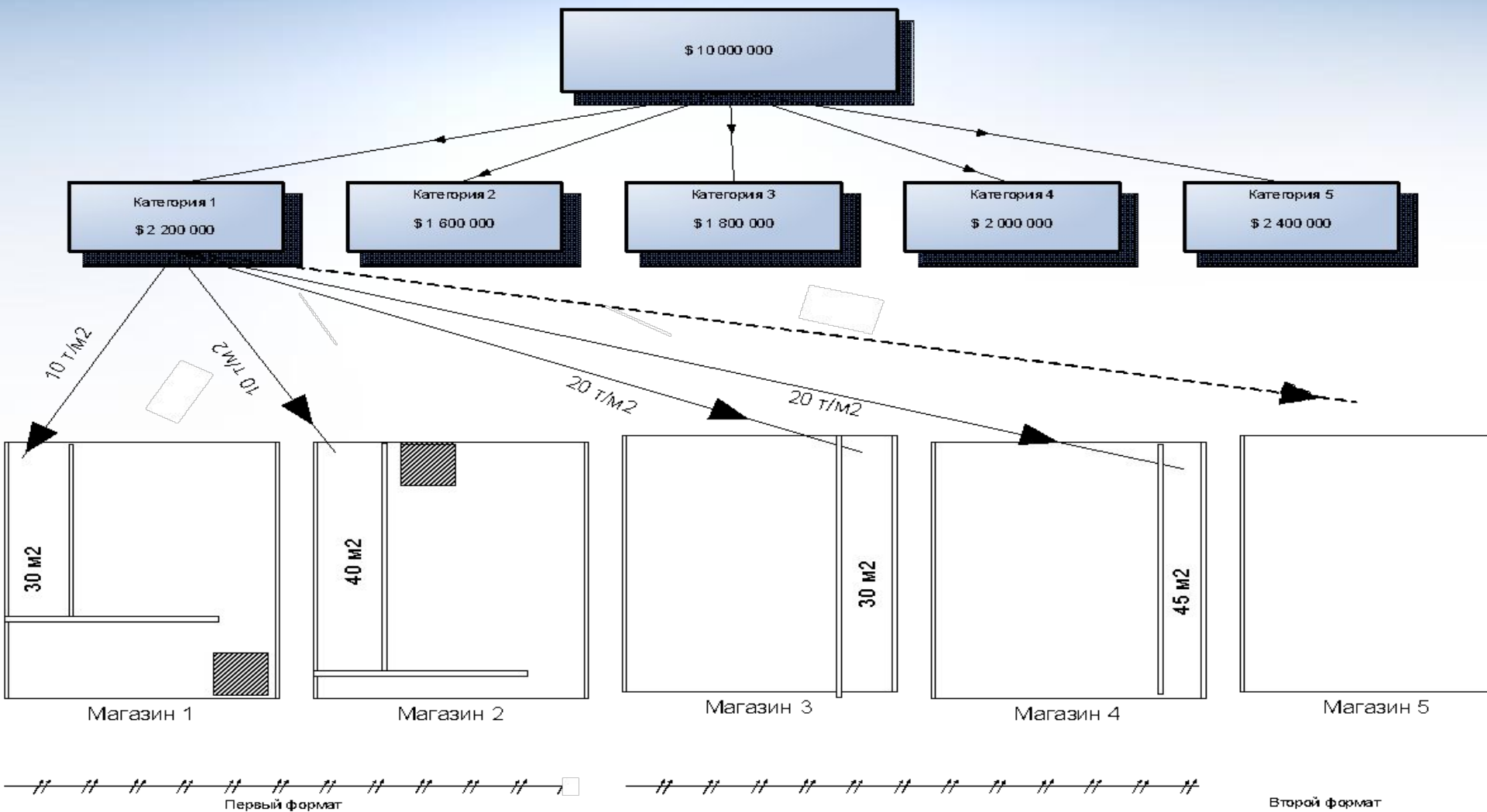
16. Бонус аренды прикассовой зоны, прикассового диспенсера

Оплата поставщиком фиксированного количества позиций в прикассовой зоне, в прикассовом диспенсере.

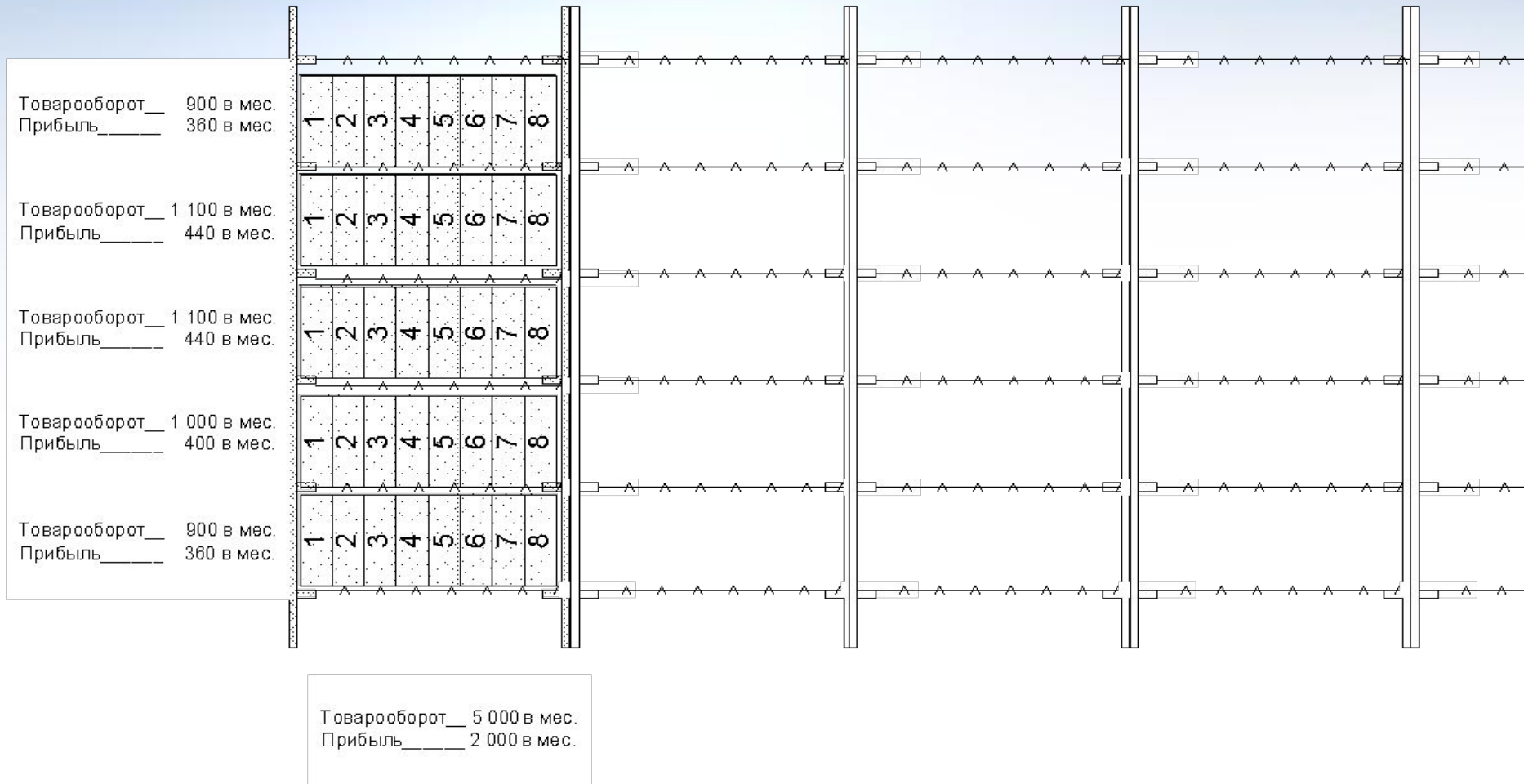
ДРУГИЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

- Содержание поставщиком **эсклюзивной команды специалистов**, созданной на базе производителя или его дистрибьютора, в результате чего операции по выкладке и маркетингу находятся в ведении поставщика;
- Возмещение поставщиком всех **расходов по продвижению** своей продукции в супермаркетах розничной сети;
- Возмещение поставщиком **расходов на транспортировку** на склады розничной сети или в ее распределительный центр, на обслуживание на складе и на доставку в супермаркеты розничной сети;
- **Выделение поставщиком маркетингового бюджета** для проведения общесетевых рекламных акций в розничной сети или совместных рекламных акций с поставщиком и др.

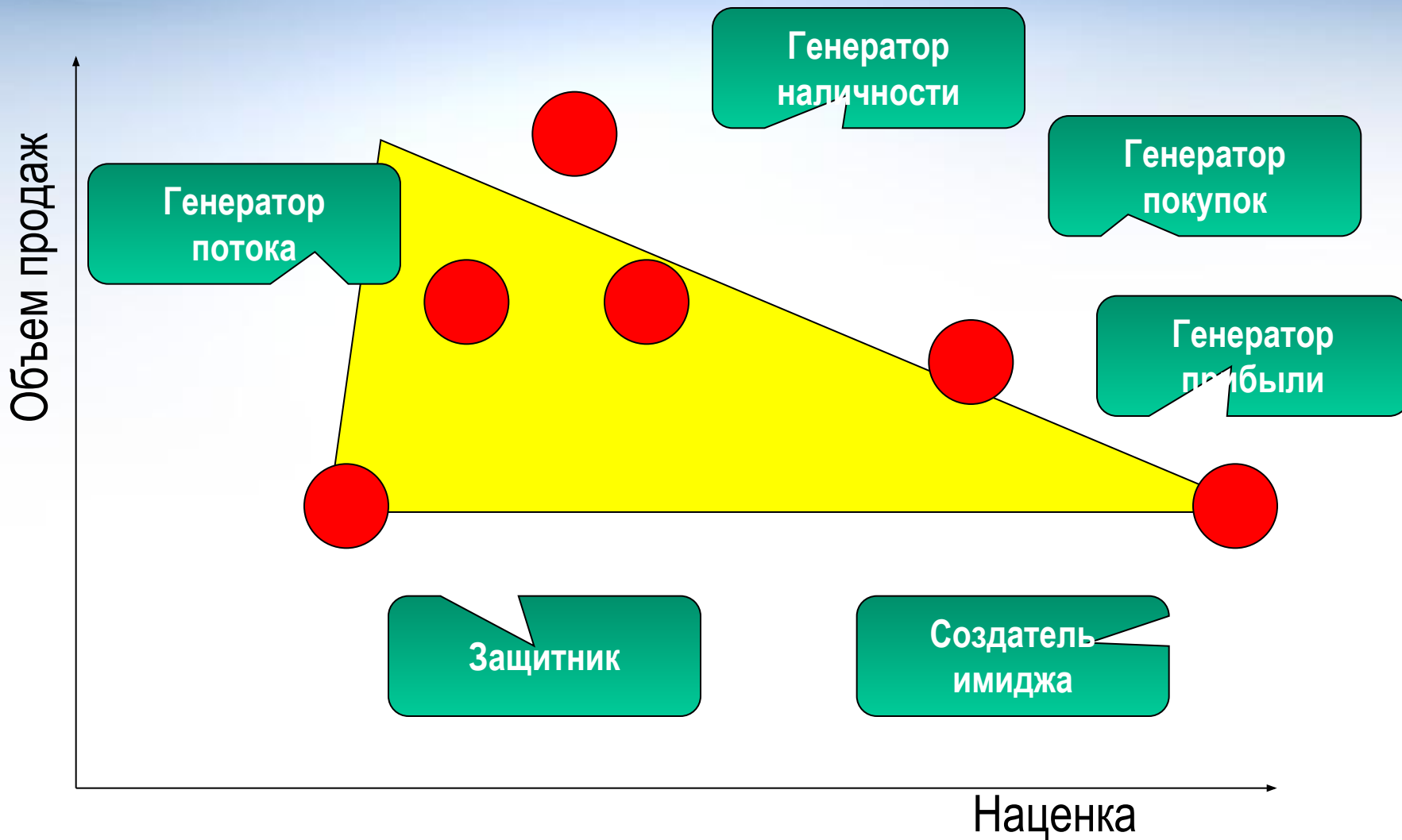
ПОКАЗАТЕЛЬ «ОБОРОТ С МЕТРА 2»



РАСЧЕТ СТОИМОСТИ МЕСТА (РЕСУРСА)



ОПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛИ КАТЕГОРИИ



**СПАСИБО
ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ**