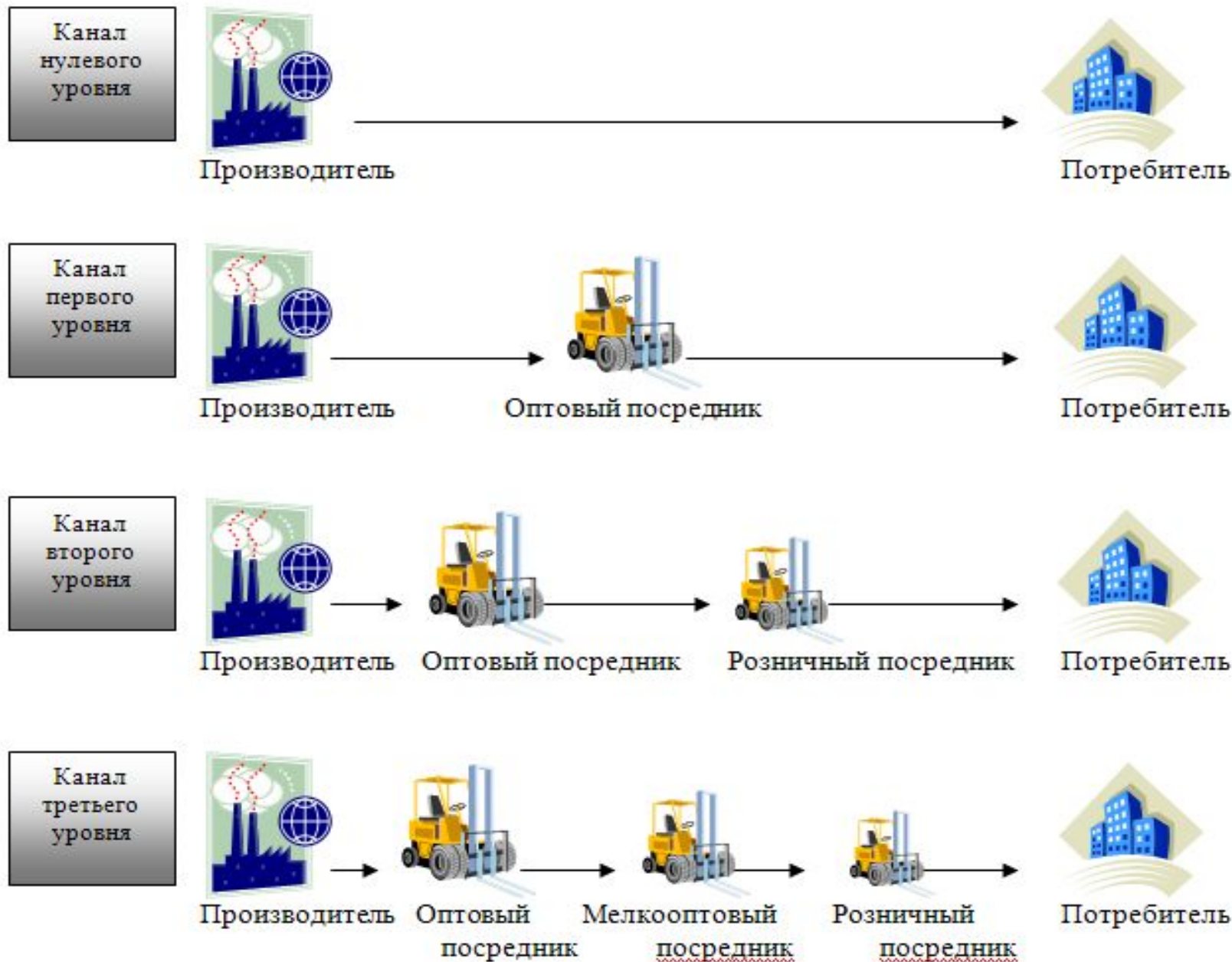


**Сбытовая политика в  
международном  
маркетинге**

# Распределительные каналы



- **территория** (описание географического района, в соответствии с принятым административным делением), на которой будет реализовываться продукция.

**Территорией торговли является... Продажа продукции Дилером будет ограничена Заказчиками, которые намерены приобрести продукцию только на данной территории...**

- **характер предоставляемых дилеру прав на реализацию продукции на территории:** исключительные (эксклюзивные) или не исключительные (преимущественные) с обязательным указанием объемов реализации в конкретном временном периоде либо в единицах измерения, либо в стоимостном выражении.

**Дилер имеет преимущественное (неисключительное/эксклюзивное) право продавать продукцию (товары), указанную в Приложении к настоящему Договору, в пределах оговоренной территории как независимый продавец.**

**В течение первых 12 месяцев срока действия Договора Дилер обязуется принять и оплатить Предприятию продукцию на общую сумму...**

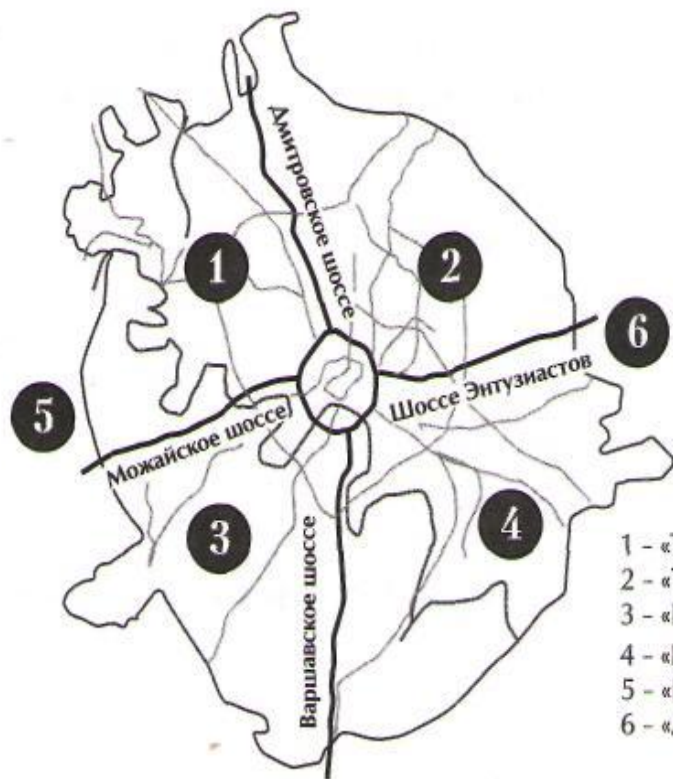
- **ассортимент реализуемой продукции**, в том числе с указанием ассортиментных соотношений по отдельным видам продукции или товарным группам, в сезон и межсезонный период, если этот фактор имеет значение;
- **недопустимость реализации дилером продукции**, которая может рассматриваться как конкурентная.

**Дилер принимает на себя обязательство не поддерживать любые прямые или косвенные интересы в развитии торговли любой продукцией, сравнимой с продукцией Предприятия или признаваемой конкурентоспособной ей, в пределах территории...**

**порядок и виды оплаты;**

- **виды скидок;**
- **рекомендуемое значение отпускной цены**
- **условия поставки;**
- **порядок организации проведения предпродажного, гарантийного и постгарантийного обслуживания;**
- **объемы поставки узлов и запасных частей (объемы, периодичность поставки, условия расчетов);**
- **организация обучения технического и торгового персонала;**





- 1 - «Тушино пиво»
- 2 - «Торгсин»
- 3 - «PRV»
- 4 - «Белеген»
- 5 - «Клин комбат»
- 6 - «Альмант»

**Источник:** Рыбак С. Сбытовая реформа  
// Ведомости. - 29 июля 2002 г.

# Форматы розничной торговли (off-premise, off-trade)

Продовольственный  
ассортимент

гипермаркет

классический  
супермаркет

экономичный  
супермаркет

дискаунт

мега-дискаунт

минимаркет

магазин у дома

КИОСК

Непродовольственный  
ассортимент

Универмаг  
(категории товаров)

Строительные и  
мебельные рынки  
(гипермаркеты)

марочные магазины

КИОСК

Синтетические  
форматы

Торговые центр  
(торговая галерея,  
мол)



## Базовые параметры предприятий торговли продовольственными товарами

параметры	гипермаркет	супермаркет	Мягкий дискаунтер	Жесткий дискаунтер
Площадь торгового зала, кв.м.	4000-10000	500-2000	450-800	300-600
Площадь склада, кв.м.	До 4500	250-600	100-250	100-200
Количество кассовых узлов	25-40	5-16	5-10	2-6
Количество позиций в ассортименте, тыс.	25-50	4,5-15	1-2,5	0,8-1,2
Уровень цен по рынку	Специальная ценовая политика	Выше среднего	Ниже среднего	низкий
Количество покупок в день	До 10000	1200-2300	1000-2500	1200-2700
Оборот в месяц, тыс. \$	7000	500-1200	250-400	120-270
Численность персонала	900	50-190	34	28



**ПРЕ-СЕЛЛИНГ (PRE-SELLING)** - организация продаж по системе предварительного сбора заказов и последующей доставки клиентам.

### **ПРИМЕР**

*Из проекта*

- Ежемесячно, в конце отчетного периода, территориальный менеджер обязан представлять старшему менеджеру информацию об изменениях в закрепленной за ним Клиентской корзине (в случае таковых). Отчетная форма должна содержать следующую информацию об изменениях:
- Изменения в графе тел/факс.
- Смена контактного лица.
- Изменения в адресных реквизитах.
- Изменения в наименовании организаций.
- Добавление в корзину клиентов, выявленных в процессе самостоятельного поиска.
- Исключение из корзины «отработанных» (выбывших) клиентов.

# Расчет требуемого количества торговых

## **представителей.**

Предположим, что фирма имеет 1.500 клиентов, а общее время, необходимое для их обслуживания, составляет 13.000 часов в год. Если в неделю ТП тратит на общение с клиентами 25 часов, а в году 48 недель (со скидкой на праздники и выходные), получаем, что количество торговых представителей, необходимых для обслуживания клиентов составляет

$$13.000 / 48 \times 25 = 11 \text{ человек.}$$

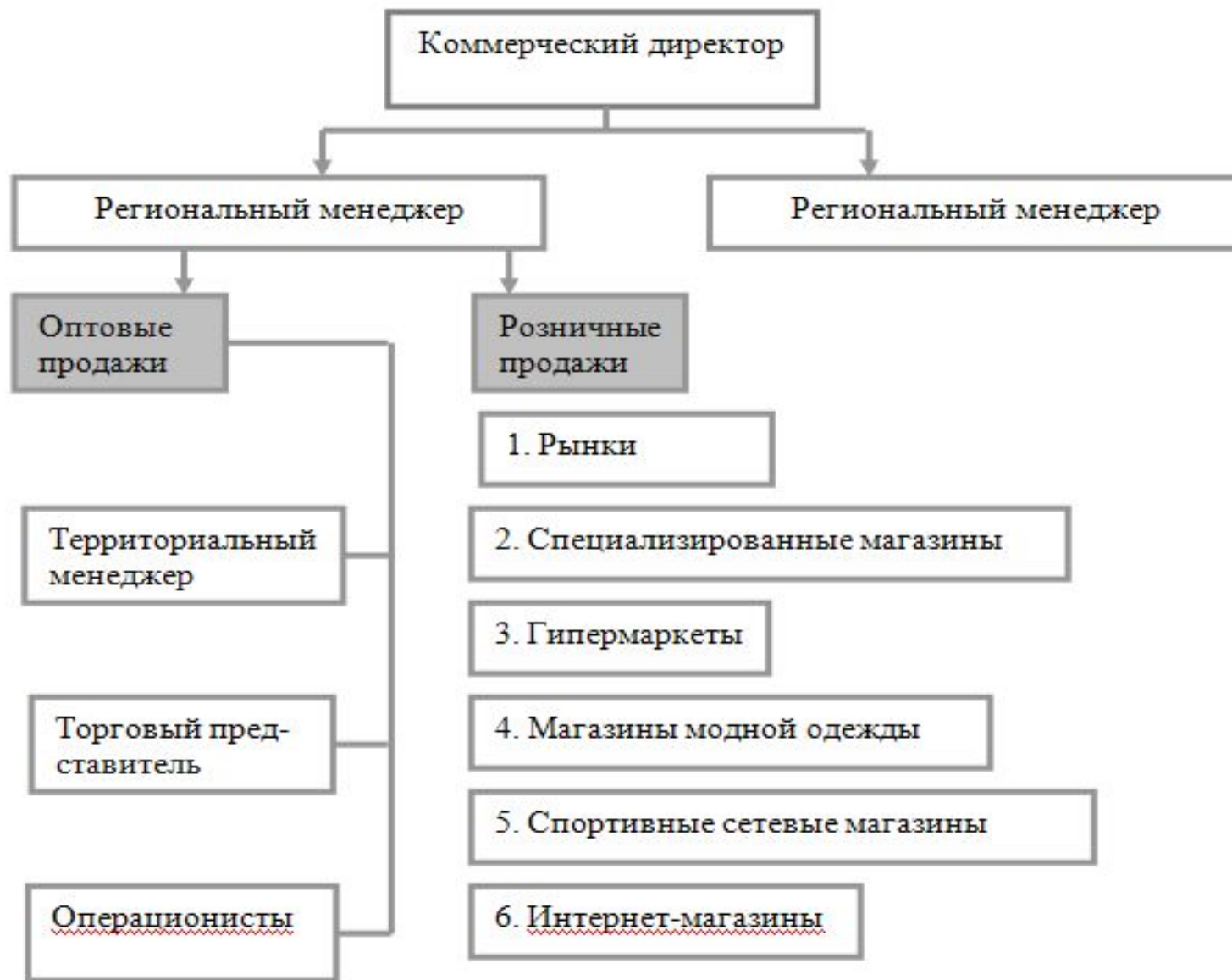


Рис. Территориально-централизованная структура сбыта

# Система оплаты сотрудников отдела сбыта

## Розничный отдел

Система вознаграждений для торговых представителей подразумевает постоянную и переменную часть.

К оплате принимаются только оплаченные заказы.

На испытательном сроке (2 месяца) при объеме продаж до 100.000 руб. Торговому представителю выплачивается 2% от суммы оплаченных заказов. Если по истечении испытательного срока объем продаж торгового представителя не превысил 100.000 руб., то сотрудник подлежит увольнению.

Если объем продаж находится в пределах от 100.001 до 200.000 руб., тогда торговому представителю выплачивается оклад 5.000 руб.

Далее вводится система прямой зависимости уровня оплаты от суммы оплаченных заказов: например, при объеме от 200.001 до 250.000 выплачивается постоянная часть (оклад 5.000 руб.) и переменная часть 1,3% от суммы оплаченных заказов.

Если объем продаж торгового представителя превышает 500.000 руб., переменная часть заработной платы не меняется и остается на уровне 3,6%. На испытательном сроке (2 месяца) и по его истечении независимо от объема продаж торговому представителю выплачивается компенсационный пакет:

телефонная карта на 60 мин.;

## **Оплата супервайзера розничного отдела.**

Система вознаграждений для супервайзера состоит из постоянной и переменной частей. Оклад 6.000 руб. + 0,3% от объема оплаченных заказов всех торговых представителей, находящихся в его подчинении + компенсационный пакет.

## **Оптовый отдел**

Система оплаты труда торговых представителей в оптовом отделе аналогична системе оплаты в розничном отделе:

при объеме продаж от 1 руб. до 200.000 руб. выплачивается 2% от суммы оплаченных заказов;

при объеме продаж от 200.001 руб. до 500.000 руб. выплачивается оклад 5.000 руб.;

при объеме продаж от 500.001 руб. до 1.000.000 руб. выплачивается оклад 10.000 руб.;

при объеме продаж от 1.000.001 руб. до 2.000.000 руб. выплачивается оклад 10.000 руб. + 0,5% от объема оплаченных заказов;

Если объем продаж торгового представителя превышает 4.000.000 руб., переменная часть заработной платы не меняется и остается на уровне 0,7%.

# ВЭН-СЕЛЛИНГ (VAN-SELLING)

on-premise (или on-trade)

## ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ ФУД-СЕРВИС И HoReCa

on-premise (или on-trade)

**Фуд-сервис** - 1) составная часть концепции развлекательных, спортивных, торговых и офисных центров- кафе, бары, рестораны, фаст-фуды; 2) корпоративные столовые.

**HoReCa** - (акроним от англ. Hotel, Restaurant, Cafe) - канал распределения товаров (продукты питания, спиртные напитки, сигареты и оборудование для баров и ресторанов), в который входят гостиницы, рестораны, бары, кафе.

remote site management





**Трейд-маркетинг (торговый маркетинг)** - деятельность всех участников торговли, направленная на организацию продвижения товара от производителя к конечным потребителям наиболее выгодным для всех участников товародвижения образом



Рис. 8.11. Взаимосвязь маркетинга и продаж<sup>1</sup>



# ФУНКЦИИ ОТДЕЛА ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА

## Внедрение продукта на рынок:

- Справочная информация для торговых представителей
- Подготовка образцов продаваемого товара.
- Подготовка и получение сертификатов и прочей разрешительной документации; инструкций на русском языке для технической продукции.
- Подготовка аргументации для торгового персонала о ценовой политике по сравнению с конкурентами.
- Подготовка аргументации для торгового персонала о сроках поставки, необходимых уровнях товарных запасов с учетом плана продаж, цели дистрибуции.

## Поддержка сбыта:

- Подготовка и реализация торговых кампаний
- Приоритеты кампании (рынки, товары, виды магазинов);
- Работа с клиентами
- Мероприятия, поддерживающие продажи (промо-акции).
- Условия скидок или рекламные подарки за покупку определенного количества товара
- Разработка и производство торговых документов, прайс-листы;
- Формуляры для годовых соглашений;
- Бланки заказов, коммерческих предложений и т.д.
- Проекты, направленные на размещение товаров в местах продаж.
- Финансовые проекты

## ИНСТРУМЕНТЫ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА

Trade promotion			Consumer promotion
Стимулирование сбыта		Специальные события	<u>Мерчандайзинг</u>
Sell-in	Sell-out		
<p>Скидки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• индивидуальные условия;</li> <li>• за одновременную закупку;</li> <li>• за достижение поставленного плана;</li> <li>• сезонные/внесезонные;</li> <li>• за поощрение продажи нового товара;</li> <li>• за комплексную закупку</li> </ul>	<p>Бонусы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• за единицу товара;</li> <li>• за выполнение индивидуального плана;</li> <li>• процент от объема реализации;</li> <li>• за увеличение дистрибуции;</li> <li>• купоны;</li> <li>• лотерея;</li> <li>• командный бонус</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• специализированные выставки;</li> <li>• презентации;</li> <li>• демонстрация товара и образцы для торгового персонала;</li> <li>• тренинги;</li> <li>• семинары и конференции;</li> <li>• сертификаты, грамоты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• POS-материалы;</li> <li>• выкладка товара на полках;</li> <li>• распродажи;</li> <li>• презентация товара в магазинах и демонстрация;</li> <li>• премирование покупателей;</li> <li>• купоны;</li> <li>• игры, конкурсы и лотереи для покупателей;</li> <li>• консультант</li> </ul>

**Мерчандайзинг** - комплекс мероприятий, производимых в торговом зале магазина и направленных на продвижение того или иного товара, марки, вида или упаковки.

***Варианты организации мерчандайзинга в компании:***

- Мерчандайзеры входят в отдел продаж.
- Функции мерчандайзинга вменяются торговым представителям.
- Мерчандайзеры образуют свой отдел.
- Функция мерчандайзинга перекладывается на плечи сторонних агентств.
- Смешанный вариант.

