

Стенки и гостиные

ПРИНЦИПЫ КАТЕГОРИЗАЦИИ ГРУППЫ

Матрица

Товарная матрица это оптимальный набор товарных позиций, которые соответствуют правилам по которым мы подбираем товар для торговли.

Задачи:

- Максимизировать продажи, прибыль, долю на рынке.
- Полностью соответствовать ожиданиям клиентов, а в группах со стратегией «Развивать» превосходить эти желания
- Поддерживать оптимальный складской запас в рамках заданных нормативов, минимизировать неликвидные остатки, сверхнормативные и обнулившиеся остатки позиций на складе.

УТП – уникальные торговые преимущества

1. Минимальная цена – товар с самой низкой ценой в категории
2. Вау-товар - задача позиции удивить клиента, Обычно самая дорогая позиция, в категории, которая предлагает за большие деньги избыточный, но необычный функционал
3. Функционал - товары с уникальным функционалом, который отличает эту позицию от товаров-конкурентов.
4. Характеристика – товары с уникальными характеристиками (дизайн, цвет, размер, стиль)
5. Золотая середина – товар с идеальным соотношением цена/качество/функционал, Такой товар должен быть ОДИН.
6. Бренд/имидж - модные товары или товары известных брендов.
7. Для ассортимента – у этих товаров нет преимуществ и уникальностей, по сравнению с другими товарами.
8. Товар для комплекта – такой товар нужен для поддержания ассортимента комплектаций в сочетании с другими товарами.

Группы, подгруппы и категории

Группа – мебель, для гостиных

Подгруппа Мягкая мебель

Подгруппа Столы и стулья

Подгруппа Корпусная мебель

- Готовые стенки (гостиные)
 - Угловые
 - Прямые
 - До 2 м
 - 2-3 м
 - Минимализм
 - Хай-тек
 - Скандинавский
 - Эко
 - Классический
 - Современный
 - Модерн (арт-нуво)
 - Прованс
 - Ретро
 - Лофт
 - Арт-деко
 - 3-4 м
 - Более 4 м
 - Подвесные

1-2 товара с низкой ценой	2 товара по возможности	до 5 товаров нужно искать, со встроенными гладильными досками, столами, подсветкой, шкафами для одежды и прочее.	до 5 товаров много цветов, горки,	1-2 товара, + пул аналогичных на замену	какие торговые марки известны на рынке Шатура? Что ещё?	новинки и на вывод		
1. Минимальная цена – товар с самой низкой ценой в категории	2. Вау-товар - задача позиции удивить клиента, Обычно самая дорогая позиция, в категории, которая предлагает за большие деньги избыточный, но необычный функционал	3. Функционал - товары с уникальным функционалом, который отличает эту позицию от товаров-конкурентов.	4. Характеристика – товары с уникальными характеристиками (дизайн, цвет, размер, стиль)	5. Золотая середина – товар с идеальным соотношением цена/качество/функционал, Такой товар должен быть ОДИН(цвет, и производитель мало важен)	6. Бренд/имидж - модные товары или товары известных брендов.	7. Для ассортимента – у этих товаров нет преимуществ и уникальностей, по сравнению с другими товарами.	8. Товар для комплекта – такой товар нужен для поддержания ассортимента комплекций в сочетании с другими товарами.	

- По каждой категории регулируется количество товаров по складской программе.
- Большое количество уровней позволит очень качественно проводить аналитику по каждой категории.