

Защита испытательного срока Категорийного менеджера

Xiaomi/Huawei (16.11.20-25.03.21)

# Колесникова Андрей Игоревича





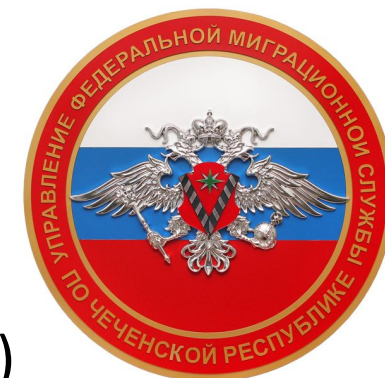
# Немного о себе:

Колесников Андрей Игоревич

- Родился 28.05.1994 в г. Белгород
- 
- Окончил Экономический факультет НИУ "БелГУ" по направлению "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"
- 
- Опыт работы(последние 3 места):
  - ИП Колпаков – с 16.11.20 – по н.в.
1. Менеджер по закупкам в ГК "Мир продуктов" (2019-2020г.)
  2. Специалист отдела комплектации в ГК "Мир продуктов" (2018г)
  3. Бухгалтер по з/п в ФМС РФ (2016г)
- 
- В свободное время увлекаюсь спортом (горные лыжи, плавание, тренажерный зал)



торговый дом  
**МИР**  
ПРОДУКТОВ

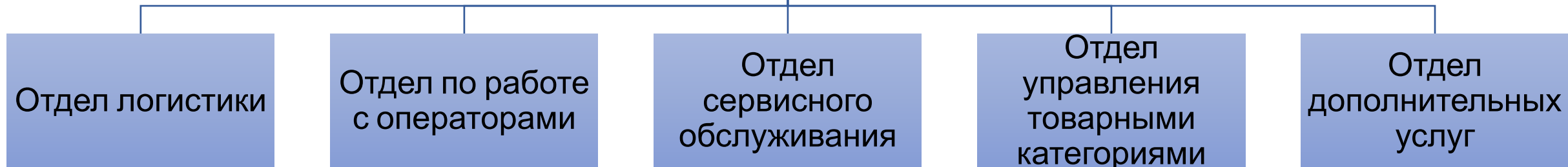




# Организационная структура Коммерческого Департамента

Коммерческий директор

Заместитель  
Коммерческого  
директора



Руководитель ОЛ

Водители

Кладовщики

Руководитель ОПРО

Менеджеры

Руководитель

Менеджер АСЦ

Мастер по ремонту

Менеджер ППО

Менеджер по браку

Мастер по ремонту

Руководитель ОУТК

КМ

Аналитик

Менеджер по закупкам

Менеджер по распределению

Менеджеры ОДУ

# Взаимодействие ОУТК

## Внутренние



## Внешние



# Основные бизнес-процессы категорийного менеджера

## Управление ассортиментом .1

- Анализ рынка по конкурентам, партнёрам по ассоциации и GfK
- Структуризация ТТ
- Структуризация ассортимента
- Проведение оптимизации товарного ассортимента
- Оценка потенциала нового продукта
- Вывод товара на рынок
- Мероприятия на стадии роста товаров (новый товар)
- Мероприятия на стадии зрелости товаров (постоянный ассортимент)
- Мероприятия на стадии спада
- Вывод товара из ассортимента
- Работа с неликвидным/преднеликвидным товаром
- Распределение товара между ТТ

## Ценовая политика

- Расчет нормативов для скидок
- Формирование цены B2B на товар
- Формирование розничной цены на товар
- Выбор метода ценообразования по ТГ, подгруппам, брендам
- Перерасчет цены товара в зависимости от ЖЦТ и других факторов
- Установка и изменение розничной цены (РЦ) на товары в учетной программе
- Контроль установленных цен

## Взаимодействие с поставщиками товара

- Анализ рынка поставщиков товара
- Выбор поставщика. Конкурс, Сравнительная таблица
- Заключение договора.
- Получение обучающих материалов, плана обучения от вендора
- Согласование стимулирующих программ с КА
- Осуществление закупки. Контроль поступления товара на склад и ТТ
- Контроль качества товара. Сертификация.
- Возврат брака поставщику
- Контроль продаж. Отчетность.
- Выполнение таргета КА
- Анализ эффективности поставщика
- Контроль ДЗ, КЗ, документов

## Разработка и соблюдение стандартов мерчендайзинга и внешнего вида ПК. Перевод из демо в ТМЦ

- Разработка и согласование мерчендайзинга
- Обеспечение демо-образцами, оборудованием вендора.
- Реализация незадействованных демо образцов товара
- Проверка ТТ на соответствие стандартов мерчендайзинга
- Внесение изменений в мерчбук и стандарты мерчендайзинга Компании





# KPI Категорийного менеджера

Показатель (KPI)	Содержание показателя	Min значение	Max значение
Прибыль компании	Выполнение установленного учредителем плана по прибыли	не выполнено	выполнено
Валовая прибыль (ежемесячный план, но не менее годового плана)*	Выполнение плана по валовой прибыли ОТГ + Аксы по направлению Xiaomi (%) (Валовая прибыль = выручка от продаж - себестоимость реализованных товаров)	85,0%	90,0%
		90,1%	100,0%
	>100,1%		
	Выполнение плана ОТГ + Аксы по валовой прибыли по направлению Huawei (%) (Валовая прибыль = выручка от продаж - себестоимость реализованных товаров)	85,0%	90,0%
		90,1%	100,0%
	>100,1%		
Оборачиваемость**	Оборачиваемость по направлению Xiaomi	Соблюдение оборачиваемости по направлению (устанавливается ДК)	
	Оборачиваемость по направлению Huawei		
Возврат брака поставщику	Поступление ДС за возврат брака поставщику согласно установленным срокам по закрепленным КА	Отклонение от установленной даты получения ДС за возврат брака поставщику не более 5 дней	
		Отклонение от установленной даты получения ДС за возврат брака поставщику более 14 дней	
Неликвид ***	Выполнение плана по неликvidу по направлению Xiaomi	80% и более	
		менее 80%	
	Выполнение плана по неликvidу по направлению Huawei	80% и более	
		менее 80%	

# Внутренняя отчетность ОУТК

№ п/п	Наименование отчета	Согласование/хр анение	Периодичность
1.	Отчет к ежедневной планерке	Рабочий стоп	Ежедневно
2.	Отчет по долям неликвида	Мотив, задача	Ежемесячно
3.	Отчет по вознаграждениям на новый месяц.	Задача	Ежемесячно
4.	Отчет установка штрафов и премий.	Работа в 1С	Ежемесячно
5.	Сводная	Обмен КД	Ежемесячно
6.	<u>Отчет по ценам</u>	<u>Работа в 1С</u>	<u>Ежедневно</u>
7.	Бюджетирование на месяц.	Обмен КД.	Ежемесячно
8.	<u>Фотоотчет выкладки</u>	<u>Мотив</u>	<u>По запросу</u>

№ п/п	Наименование отчета	Согласование/хр анение	Периодичность
1.	Отчет УК	Обмен КД	Еженедельно
2.	Отчет к ежемесячной планерке ДД	Обмен КД	Ежемесячно
3.	<u>Отчет к еженедельной планерке</u>	<u>Обмен КД</u>	<u>Еженедельно</u>
4.	Отчет к ежемесячной планерке	Обмен КД	Ежемесячно
5.	Отчет к ежеквартальной планерке	Обмен КД	Ежемесячно
6.	Отчет к годовой планерке	Обмен КД	Ежемесячно
7.	Планирование ТО на следующий месяц	Обмен КД	Ежемесячно
8.	Планирование ТО на следующий год	Обмен КД	Ежегодно
9.	<u>Прогноз ТО, закупок и оплат</u>	<u>Обмен КД (Бюджет)</u>	<u>Ежемесячно</u>

## Внешняя отчетность ОУТК (добавить отчеты по сяоми)

№ п/п	Наименование отчета	Согласование/Х ранение	Периодичность
1	Отчет GFK	Эл. почта	Еженедельно
2	Отчет по продажам вендорам	Эл. Почта, Интернет браузер	Еженедельно
3	<u>Отчет для Ассоциации</u>	<u>Обмен КД, эл. почта</u>	<u>Ежемесячно</u>



# Мои достижения за время испытательного срока

1) По направлению Huawei снижена Оборачиваемость по всем товарным группам **(данные на 23.03.21):**

- Аксессуары - 194 дня (360 дней на 23.11.20)
- Компьютеры - 67 дней (134 дня на 23.11.20)
- Цифровая техника - 82 дня (140 дней на 23.11.20)
- Сотовые телефоны - 75 дней (210 дней на 23.11.20)
- Планшеты - 172 дня (336 дней на 23.11.20)

По направлению Xiaomi в норме оборачиваемость по всем ТГ

2) **Сверены все долги по компенсациям с Huawei за 2020 год и 2021 год, на 80% закрыты долги 2020 года.**

- За 2020 год уже получены ДС на сумму 879 тыс. рублей
- Компенсация на сумму 467 тыс. руб поступила на счет Дистрибьютору (выплата в Апреле).

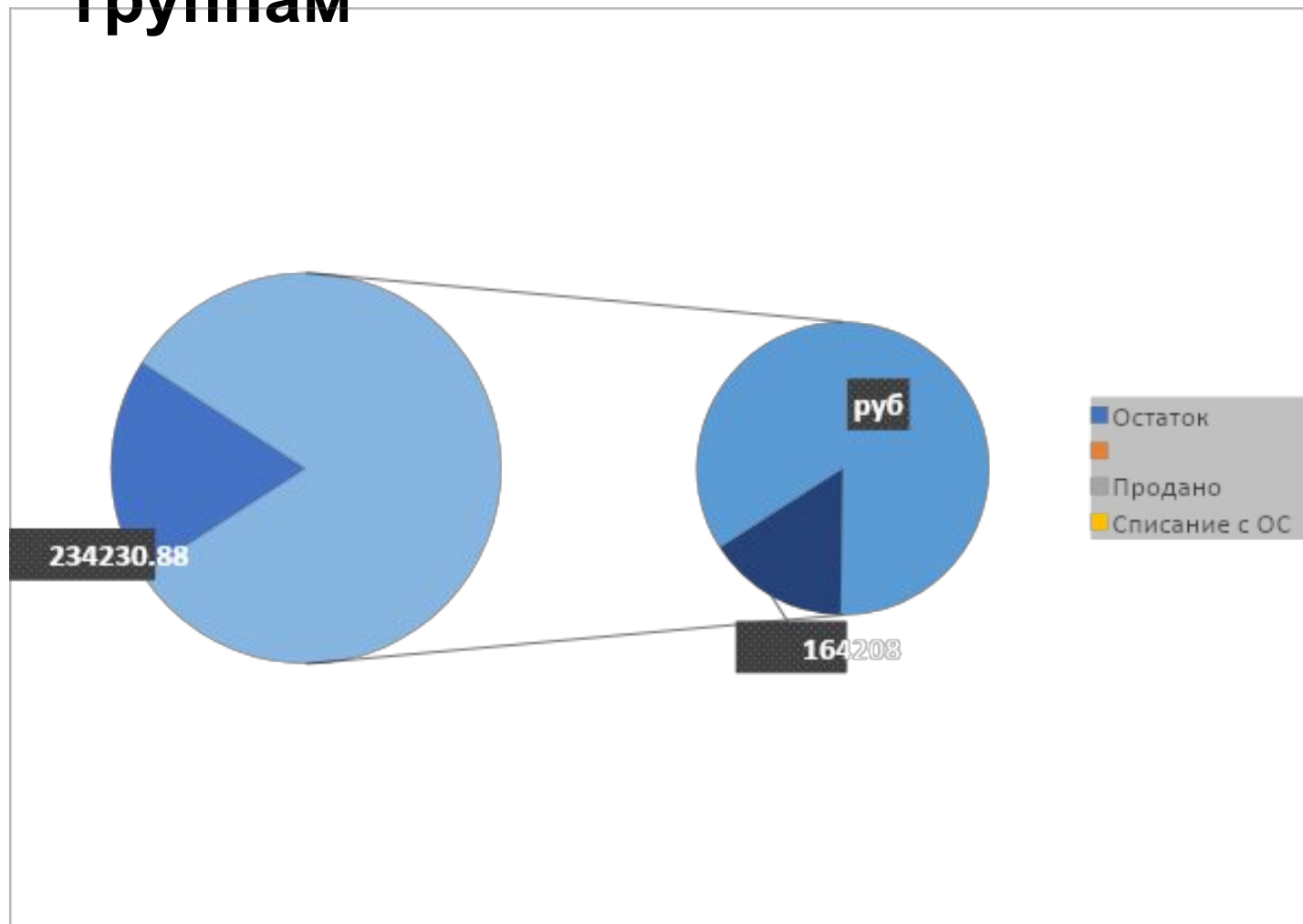
3) **Увеличение маржинальности в направлении Xiaomi до 20%**

По итогам Февраля – **20,13%**

Текущая по Марту – **19,36%**



## 4) Снижение ТЗ неактуального товара по всем товарным группам



	руб	%
Остаток на 31.10.20	1284492	
Продано в Ноябре	326245,3	25,40%
Продано в Декабре	171277,4	13,33%
Продано в Январе	101425	7,90%
Продано в Феврале	143673,9	11,19%
Продано в Марте	143431,6	11,17%
<b>ВСЕГО продано</b>	<b>886053,2</b>	<b>68,98%</b>

- Согласовано с Дистрибьютором Huawei (Центр Дистрибьюции) списание оригинальных аксессуаров на сумму 69900руб(за счет дополнительной скидки в счетах на оплату) (23500руб уже получено)
- Согласовано с представителем компании Elari снижение на неликвидные пылесосы Elari Smartbot 25% (компенсация 10245руб)

## 5) Ввод новинок

Товар	Оборачиваемость	ТО
Xiaomi Mi 10T Pro	78 к/д	2 175 000
A3Y Xiaomi 37W Dual-Port Car Charger	15 к/д	26 334
Смарт часы Xiaomi Mi Watch Lite	75 к/д	219 560
Смартфон Xiaomi POCO M3	16 к/д	766 810
Фитнес-трекер Amazfit Band 5 A205	76 к/д	59 800
Ноутбук Huawei 13" MateBook 13 53011AAX	58 к/д	259 960
Часы Omthing Smart Watch WOD001	68 к/д	31 522





# Обеспечение ТЗ к новомуднему периоду согласно плану закупок

## Xiaomi

## Huawei

Контроль выполнения

Еженедельный отчет	Xiaomi		
	тел	цт	акс
<b>Неделя 45</b>			
план по факту закупок	2 441 447	2 040 582	177 179
факт закупок	1 220 372,43	633 230,43	259 965,38
деф/проф	-1 221 075	-1 407 352	82 787
<b>Неделя 46</b>			
план	2 441 447	2 040 582	177 179
план по факту закупок	3 662 522	3 447 934	94 392
факт закупок	4 252 392,09	840 359,18	85 808,33
деф/проф	589 870	-2 607 575	-8 584
<b>Неделя 47</b>			
план	2 441 447	2 040 582	177 179
план по факту закупок	1 851 577	4 648 157	185 762
факт закупок	562 081,85	3 930 638,08	207 761,89
деф/проф	-1 289 495	-717 519	22 000
<b>Неделя 48</b>			
план	1 831 085	1 530 437	132 884
план по факту закупок	3 120 581	2 247 956	110 884
факт закупок	496 103,60	709 184,36	60 200,15
деф/проф	-2 624 477	-1 538 771	-50 684
<b>Неделя 49</b>			
план	1 831 085	1 530 437	132 884
план по факту закупок	1 289 495	717 519	-22 000
факт закупок	2 358 980	589 367	141 850
деф/проф	1 069 485	-128 152	163 850
<b>Неделя 50</b>			
план	1 220 724	1 020 291	88 589
план по факту закупок	3 845 201	2 559 063	139 273
факт закупок	2 798 450	2 478 215	67 489
деф/проф	-1 046 751	-80 848	-71 784
Процент выполнения	95,7%	90,0%	92,9%

Контроль выполнения

Еженедельный отчет	Huawei				
	тел	ноутбуки	Планшеты	цт	акс
<b>Неделя 45</b>					
план по факту закупок	300 720	94 890	23 785	100 761	79 283
факт закупок	386 124,42	60 200,15	93 680,30	32 102,15	110 570,00
деф/проф	85 404	-34 689	69 895	-68 659	31 287
<b>Неделя 46</b>					
план	400 960	126 519	31 714	134 348	105 710
план по факту закупок	315 556	161 209	-38 182	203 006	74 423
факт закупок	496 103,60	115 570,43	18 688,38	228 362,91	90 760
деф/проф	180 548	-45 638	56 870	25 357	16 337
<b>Неделя 47</b>					
план	400 960	126 519	31 714	134 348	105 710
план по факту закупок	220 412	172 158	-25 157	108 991	89 373
факт закупок	514 850,00	236 816,00	0	153 450	128 363
деф/проф	294 438	64 658	25 157	44 459	38 990
<b>Неделя 48</b>					
план	300 720	94 890	23 785	100 761	79 283
план по факту закупок	6 282	30 231	-1 371	56 301	40 293
факт закупок	256 987	189 450	0	48 950	15 000
деф/проф	250 705	159 219	1 371	-7 351	-25 293
<b>Неделя 49</b>					
план	300 720	94 890	23 785	100 761	79 283
план по факту закупок	-294 438	-64 658	-25 157	-44 459	-38 990
факт закупок	54 850	0	0	59 870	39 850
деф/проф	349 288	64 658	25 157	104 329	78 840
<b>Неделя 50</b>					
план	200 480	63 260	15 857	67 174	52 855
план по факту закупок	-50 225	-95 959	14 485	74 525	78 148
факт закупок	198 456	0	58 450	45 980	42 814
деф/проф	248 681	95 959	43 965	-28 545	-35 334
Процент выполнения	95,1%	95,2%	107,7%	84,7%	80,9%



# Зоны роста (сроки)

Компетенции	Мероприятия
Ведение переговоров	Посещение дополнительных курсов Самостоятельное изучение на примере книги "Кремлевская школа переговоров" И. Рызова
Изучение возможностей Excel	Посещение дополнительных курсов Изучение информации в сети интернет
Повышение навыков управления персоналом	Посещение курсов как локально внутри компании, так и дистанционно внешних (от synergy.ru)
Углубленное изучение основ мерчендайзинга и анализ эффективности проведенных мероприятий	Дистанционное посещение курсов (от Московской школы прикладного управления и делового администрирования)

# Слабые стороны компании и идеи по их улучшению

Слабые стороны	Необходимые меры
Бюрократия и долгий процесс согласования документов	Сокращение цепочки "согласовантов" и возложение части ответственности на линейных руководителей
Длинное логистическое плечо в связи с открытием ТТ отдаленно от основного склада	Открытие промежуточного склада
Отсутствие Автоматизация Контроль затрат и компенсаций по ПРОМО от производителей	Автоматизация процесса установки ПРОМО/подсчета затрат и поступления компенсаций
Отсутствие прямых контрактов с вендорами, что позволило бы сократить закупочную стоимость товара	Ведение переговоров напрямую с производителями и согласование лучших условий



**Спасибо за  
внимание!**

