



ЧТО Я СДЕЛАЮ, ЧТОБЫ
ДОВЕРЕННЫЙ МНЕ
МАГАЗИН СТАЛ ЛУЧШИМ
НА РЫНКЕ.

В данной презентации, рассматриваю действия, которые собираюсь применить в магазине.



Локация

▶ Уровень жизни.

- ▶ Анализируем местоположение магазина. В каком районе он расположен (спальный, центр, новостройки, старый жилфонд, выезд из города.)

▶ Конкуренты.

- ▶ Проводим мониторинг конкурентов. Сколько конкурентов, количество и ассортимент товара, средняя цена.

Планограмма, работа с товаром

▶ Новый магазин

- ▶ На основе полученных данных (локация, конкуренты), будем понимать какой конкурентоспособный ассортимент нужно будет представить и в каком количестве, помимо основного товара. Составляем планограмму магазина, учитывая расположение товара по зонам.
- ▶ По истечении квартала, провести анализ товарных групп, что продается больше всего, что меньше всего и почему.
- ▶ Исходя из анализа, произвести корректировку витринных емкостей, путем добавления или уменьшения (с заменой) той или иной товарной группы. Также перестраиваем витрины в зависимости от емкости, с последующем выставлением товара.

▶ Действующий магазин

- ▶ На основе полученных данных (локация, конкуренты), проводим анализ товарных групп за год, что продается больше всего, что меньше всего и почему.
- ▶ После анализа, производим корректировку витринных емкостей, путем добавления, товара который более востребован в данном магазине а также чтобы данный ассортимент был больше чем у конкурента.
- ▶ Для того чтобы увеличить нужный нам ассортимент и максимально использовать торговую площадь магазина. Составляем новую планограмму магазина.
- ▶ Начинаем перестраивать витрины в соответствии с планограммой. Выкладку делаем таким образом, чтобы товар смотрелся выгодно для покупателя.

Микроклимат в магазине

▶ Новый магазин

- ▶ Навигация внутри магазина а также если магазин находится в тц, навигация внутри тц.
- ▶ Музыкальное сопровождение внутри магазина.
- ▶ Контроль чистоты витрин, товара. Контроль внешнего вида сотрудников. Контроль равномерного расположение товара на торговом оборудовании.
- ▶ Комфортная температура внутри магазина в зависимости от времени года.
- ▶ Контроль качества обслуживания: улыбка, приветствие.
- ▶ Реклама (билборды, радио, тв, социальные сети). Таким образом , мы обозначим себя в конкретном месте. Для дальнейшего привлечения покупателей.
- ▶ Бережное отношение к имуществу компании, предоставленного для эффективной работы магазина.
- ▶ Планирование необходимых затрат для магазина, на следующий месяц. С последующим их уменьшением.

▶ Действующий магазин

- ▶ При изменении планограммы магазина, меняем навигацию внутри. Меняем старую, вышедшую из строя, сломанную и т.д
- ▶ Контроль чистоты витрин, товара. Контроль внешнего вида сотрудников. Контроль равномерного расположение товара на торговом оборудовании.
- ▶ Комфортная температура внутри магазина в зависимости от времени года.
- ▶ Контроль качества обслуживания: улыбка, приветствие.
- ▶ Контроль размещения мерчпроектов, подключенных на филиале.
- ▶ При необходимости, расположить промо зоны на оборудовании вендора (актуально для гипереров
- ▶ Бережное отношение к имуществу компании, предоставленного для эффективной работы магазина.
- ▶ Планирование необходимых затрат для магазина, на следующий месяц. С последующим их уменьшением.

Персонал

▶ Новый магазин ▶ (новый персонал)

- ▶ Провести общее собрание с целью знакомства с персоналом
- ▶ Обучение, как работать с web-базой, кассой.
- ▶ Далее, период обучения (ежедневные мини-тренинги утром, вебинары от вендоров).
- ▶ После каждого тренинга, дать позитивную установку (настрой) на рабочий день и в течении дня, контроль применения полученных знаний на тренинге в работе.
- ▶ Ежедневный, сбор ос от продавцов, что получается, что нет, почему и как будем исправлять (вечером).
- ▶ Также разработать мотивацию для сотрудников. Как материальную, так и нематериальную.

▶ Действующий ▶ (работающий персонал)

- ▶ Провести общее собрание с целью знакомства с персоналом. На собрании получить ос, кто хочет расти дальше и развиваться.
- ▶ Проанализировать каждого сотрудника.
- ▶ Получить ос кто что знает и умеет. Где надо подучиться. Обозначить пробелы.
- ▶ Заполнить пробелы, путем донесения необходимой информации, тренинги.
- ▶ Один из инструментов дальнейшего развития персонала, является обмен опытом с топовым филиалом.
- ▶ Контроль акций, проходящих в компании.
- ▶ Также разработать мотивацию для сотрудников. Как материальную, так и нематериальную.
- ▶ Расставить личные планы по продаже сопутствующего товара, сим-карт, услуг.

Выводы

Товар

- ▶ Анализ продаж по товарным группам.
- ▶ Своевременная отгрузка, приемка товара, выставление на витрину.
- ▶ Зонирование товара.

Персонал

- ▶ Дать необходимые знания, по товарам, технике продаж, продажа сопутствующих товаров.
- ▶ Контроль эффективности продавцов, показателей KPI.
- ▶ Мотивация для сотрудников

Работа с клиентом

- ▶ Контроль качества обслуживания: улыбка, приветствие.
- ▶ Получать ОС от клиентов, через продавцов (какого товара не хватает магазине, как часто спрашивают).

Затраты

- ▶ Планирование необходимых затрат для магазина, на следующий месяц. С последующим их уменьшением.

Если данные бизнес процессы, выстроены качественно, то магазин становится лучшим на рынке.