

***SWOT анализ
магазина «Орматек»;
Стратегия развития
Торговой Точки.***

***Ставрополь; ТЦ «Изумруд»,
ул. Апанасенковская 4, 2 этаж.***

**Наблюдение- ТЦ «Изумруд»
09.12.2018, с 12:30 по 13:10;
консультант- Анастасия;
Потребность- выбор кровати
и матраса для семейной пары**



Результаты наблюдения в формате SWOT-анализа

- **S**

- **(сильные стороны)**

- Широкий ассортимент продукции;
- Престиж марки;
- Уровень обученности персонала;
- Выгодное расположение магазина.

- **W**

- **(слабые стороны)**

- Неотлаженные внутренние процессы ТТ;
- Чистота зала;
- Техника продаж персонала

- **T**

- **(угрозы)**

- Появление новых конкурентов;
- Спад потребительской активности;
- Повышение арендной платы.

- **O**

- **(возможности)**

- Оптимизация проведения внутренних процессов ТТ;
- Соблюдение стандартов мерчендайзинга;
- Применение лучших практик.

Сильные стороны

Широкий ассортимент продукции;

Промоакционные акции;

Известные марки;

Высокая репутация;

Гибкая ценовая политика;

Высокий уровень обученности персонала (высокая квалификация);

Гибкость персонала на индивидуальные потребности клиента;

Выгодное расположение Торговой точки (основное место консолидации товаров категории);

Производство товара на территории РФ (импортозамещение);



Слабые стороны:

отсутствие навигации внутри ТЦ, отсутствие наружной рекламы
и т.д.;

отсутствие персонала на экспозиции во время активных продаж (воскресенье 12:00)

недостаточная настройка торгового освещения;

наличие мусора в центре торгового зала, разбросанный набор инструментов на столе заказов менеджера;

конфликты личного характера между персоналом во время нахождения клиентов в торговом зале;

во время презентации товара продавец самостоятельно не обозначил возможность покупки товара кредит/рассрочку.

не сформированный образ компании у потребителя: «Орматек» - магазин строительных материалов.



Возможности:

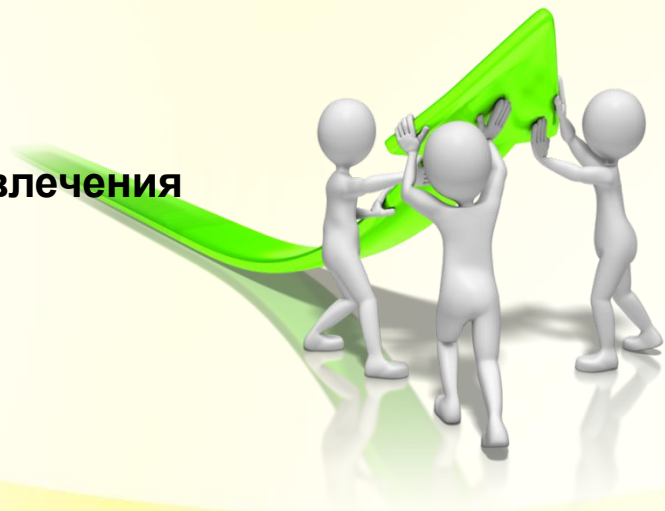
Разработка и внедрение навигации внутри ТЦ с целью привлечения клиентов;

Оптимизация проведения внутренних процессов ТТ;

Соблюдение наивысших стандартов мерчендайзинга;

Повышение стандартов обслуживания персонала;

Корреляция Торговых точек внутри компании с целью определения и внедрения успешных практик для увеличения объемов продаж.



Угрозы:

Повышение

уровня

конкуренции;
Проведение
конкурентами

более агрессивной

маркетинговой
политики;
Спад

потребительской

активности;

Повышение

арендной платы;

Релокация

конкурентов на
более выгодные

позиции в ТЦ;
«Текучка»

персонала-
снижение уровня

сервиса;
СБОИ

ЛОГИСТИЧЕСКОЙ
схемы поставок

товара.

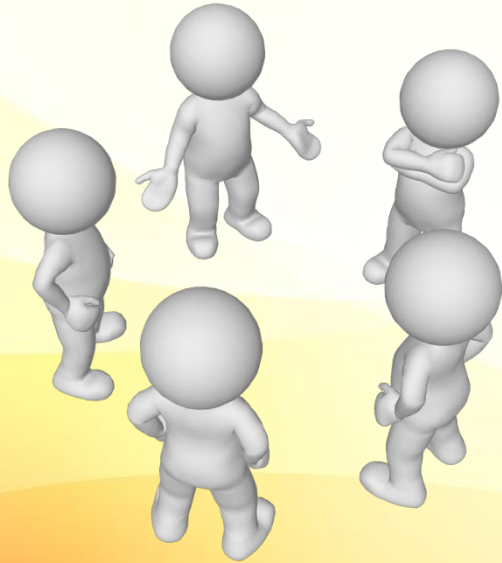


Стратегия увеличения товарооборота и KPI –показателей Торговой точки

- **Персонал**
- **Процессы**
- **Продукт**
- **Покупатели**



Работа с персоналом:



Знакомство с Торговой точкой

Понимание уровня подготовки персонала;

Выявление слабых и сильных сторон и зон роста персонала. Организация мероприятий, нацеленных на повышение уровня подготовки персонала

Мотивация (материальная и нематериальная)

Проведение внутренних конкурсов, командообразующих мероприятий, корпоративная культура.

Налаживание процессов коммуникации в горизонтальном и вертикальном направлении;

Корреляция Торговых точек внутри компании с целью определения и внедрения успешных практик для увеличения объемов продаж.

Работа с процессами:



- Проведение чек-листа на соответствие стандартам компании;
- Внедрение и организация тайминга для управленцев ежедневный, еженедельный;
- Организация выполнения и контроль стандартов мерчендайзинга: Смена экспозиций, презентация товара, освещение, чистота;
- Акцент на работу с интернет-ресурсами.

Работа с продуктом:



- Анализ рынка и покупательской способности;
- Акцент на востребованный ценовой сегмент;
- Работа с уникальностью товара;
- Работа с бестселлерами по стране, ЮФО, СКФО;
- Изменение сознания покупателей о компании, которая «производит и продает только матрасы»

Работа с покупателями



Навигация для посетителей внутри ТЦ;

Размещение рекламных баннеров;

Инициация и проведение маркетинговых акций;

Повышение уровня лояльности покупателя;

Проведение опросных мероприятий с целью выявления потребностей

The image features two stylized, 3D orange human figures standing on a reflective surface. They are holding a large, rectangular sign with a thin orange border. The sign contains the Russian text 'Спасибо за внимание' (Thank you for attention) in a dark orange, serif font. The background is a light beige color with abstract, wavy white lines that create a sense of depth and movement. The overall aesthetic is clean and professional.

Спасибо за
внимание