



ЭКСПЕРТНАЯ
ПОДДЕРЖКА
БИЗНЕСА

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОЗНИЦЫ КАК УСПЕШНО КОНКУРИРОВАТЬ С КРУПНЫМИ СЕТЯМИ

ООО «РЕСТАРТ»

ДЛЯ КОГО И ЗАЧЕМ?

Локальные сети, фирменная торговля, одиночные магазины товаров повседневного спроса (продукты, напитки, косметика, промтовары, товары для дома и сувениры и т.д.), а также заведения общественного питания casual форматов.

Для руководителей, ответственных за развитие и повышение эффективности розничных проектов: коммерческий директор, операционный директор, директор по развитию розницы, руководитель направления маркетинга и продаж.

Если вы хотите открыть магазин с нуля, тиражировать розничный проект, повысить эффективность существующей розницы, провести форматирование, ребрендинг, реконструкцию, расширить целевую аудиторию или найти новые конкурентные преимущества в рамках своей ниши – этот курс для вас.

КАКАЯ ЦЕЛЬ ?

Найти ответы на ключевые вопросы:

- ✓ как оценить «масштаб трагедии» и задать правильный вектор развития;
- ✓ как эффективно функционировать в условиях современной конкуренции;
- ✓ как сформулировать уникальное торговое предложение;
- ✓ где искать точки роста и как взять под контроль самые слабые места;
- ✓ как донести ценность своего предложения до покупателей;
- ✓ как показать покупателю товар лицом: фишки и нюансы формирования эффективного торгового пространства.

ПРОГРАММА

- Ритейл сегодня:
рыночные тенденции и перспективы
- Выбор стратегии
- Ключевые составляющие эффективности
- Пути развития
- Эффективная товарная политика
- Методы оценки и повышения эффективности
- Коммуникации с потребителем
- Торговое зонирование
- Мерчандайзинг
- Точки потерь
- Организация и учет

МЕТОД ПРОВЕДЕНИЯ: материал разделен на автономные тематические модули, каждый из которых включает теоретическую часть, разбор кейсов и ответы на вопросы

ДОПОЛНИТЕЛЬНО:

- ✓ Каждый участник может сформулировать и заранее прислать вопросы/кейсы в рамках обсуждаемой темы модуля, ответы на них войдут в программу
- ✓ Участникам предоставляется бесплатная скайп-консультация (1 час) для индивидуального обсуждения вопросов

1. Ритейл сегодня: рыночные тенденции и перспективы

- ✓ Что такое успешный проект? Зачем нужна стратегия?
- ✓ Основы проектного управления
- ✓ Стартовые позиции проекта. Ключевые параметры формата
- ✓ Жизненный цикл формата. Актуальные тренды и форматы в ритейле
- ✓ Особенности современной конкуренции. Формирование конкурентного преимущества

2. Выбор стратегии:

Ключевые составляющие эффективности, пути развития

- ✓ Значение геолокации
- ✓ Оценка расположения магазина, критерии подбора помещений
- ✓ Методы оценки коммерческого потенциала помещения
- ✓ Концепция позиционирования. Основные направления
- ✓ Расчет бюджета и финансовых показателей

3. Эффективная товарная политика

- ✓ Проектирование ассортиментной матрицы
- ✓ Анализ и оценка эффективности ассортимента
- ✓ Проработка ассортиментной структуры
- ✓ Стратегия ценообразования

4. Методы оценки и повышения эффективности

- ✓ Основные точки роста в ритейле.
- ✓ Имидж и PR. Традиционный анонс. Партизанский маркетинг. Онлайн продвижение
- ✓ Стандарты обслуживания
- ✓ Организация торгового процесса
- ✓ Дополнительные сервисы
- ✓ Автоматизация и инновации

8. Точки потерь. Организация и учет

- ✓ Чек-лист эффективности магазина
- ✓ Товарные запасы и оборачиваемость: необходимо и достаточно
- ✓ Откуда берутся недостачи и как с ними бороться
- ✓ Как превратить сотрудников в союзников в борьбе с потерями

7. Мерчандайзинг

- ✓ Влияние формата, концепции и уникального предложения на выбор стиля выкладки
- ✓ Базовые правила выкладки товара
- ✓ Основные типы группировки товара и расстановки акцентов
- ✓ Выкладка по учебнику: устаревшие стандарты и современные тенденции

6. Торговое зонирование

- ✓ Внутренняя логистика магазина
- ✓ Организация трафика: стереотипы, логика, современные тренды
- ✓ Расстановка оборудования. Золотое сечение магазина
- ✓ Подбор моделей оборудования
- ✓ Технология

5. Коммуникации с потребителем

- ✓ Что такое нейромаркетинг
- ✓ Дизайн-концепция, актуальные тренды в оформлении интерьера
- ✓ Акцентные зоны, освещение, навигация
- ✓ Атмосфера торгового пространства
- ✓ Оформление мест продаж
- ✓ Промоактивность
- ✓ Программы лояльности