

## Актуальные вопросы категорийного менеджмента в 2023 году

Категорийный менеджмент в современных условиях переживает трансформацию и при этом несет в себе большие возможности для повышения продаж в кризисный период 2023 года. В связи с чем на семинаре будет рассмотрена новая модель управления ассортиментом и построения ассортиментной матрицы, а слушатели узнают о новой стратегии ценообразования и новых подходах к таким параметрам ценовой корзины, как первая цена, KVI, хит продаж, СТМ, промо. Спикеры дадут рекомендации для оперативного реагирования и обеспечения динамического ценообразования, раскроют особенности оборачиваемости товарных запасов и дефицита товарного запаса, осветят вопросы неликвидных товарных запасов и особенности управления запасами в зависимости от стабильности продаж для повышения финансовых показателей категории/ компании.

**Дата проведения:** Открытая дата

**Вид обучения:** Семинар

**Формат обучения:** Дневной

**Срок обучения:** 2 дня

**Продолжительность обучения:** 16 часов

**Место проведения:** г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

**Для участников предусмотрено:** Методический материал, кофе-паузы.

**Документ по окончании обучения:** Сертификат об участии в семинаре.

### Для кого предназначен

Специалистов по планированию, категорийным менеджерам, менеджерам по продукту в розничной торговле. Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

## Программа обучения

**Характеристика ритейла в-современных условиях.**

- Мировые тренды в-ритейле последних 2-3-лет, региональная специфика России и-стран СНГ.

**Базовые стратегии по-М.Портеру для ритейла и-их-трансформация в-современных условиях.**

- Новые формы ритейла: маркетплейсы, one retail, соцсети.
- Современные системы «ритейл-поставщик»: маркетплейсы B2B, закупочные союзы и-ассоциации сетей, кооперативы, локальные коллаборации ритейлеров.

**Основные положения и-принципы Категорийного менеджмента.**

- История Категорийного менеджмента.
- Принципы и-правила Категорийного менеджмента.
- Категорийный менеджмент ритейлера, поставщика, производителя.

#### **Трансформация Категорийного менеджмента в-современных условиях.**

- Новое в-категорийном менеджменте в-последние годы: CatMan 1.0, CatMan 2.0.
- Изменения в-практике Категорийного менеджмента в-последние 4-5-лет.
- Категорийный менеджмент 3.0.

#### **Роль Категорийного менеджера в-розничной компании.**

- Цели и-задачи должности, компетенции.
- KPI Категорийного менеджера.

#### **Модель управления ассортиментом.**

- Ассортиментная политика розничной компании.
- Традиционная модель управления ассортиментом в-офлайн ритейле.
- Модель управления ассортиментом в-онлайн ритейле «long tail».
- Модель управления ассортиментом для «one retail» компаний) маркетплейсов.

#### **Построение ассортиментной матрицы.**

- Роли vs-стратегии товарных категорий.
- Построение категорийного дерева (товарного классификатора), структуры категории и-выделение товарных сегментов.
- Баланс ассортимента по-потребительским свойствам.
- Переход от-управления по-SKU к-управлению через комплекты (наборы) характеристик товара.
- Баланс ассортимента по-ценовым сегментам.
- Квотирование (нормирование) ассортимента в-онлайне и-офлайне.
- Форматизация ассортимента в-офлайне.
- Ценовые сегменты в-эпоху Промо.
- Статусы ассортимента.
- Управление новинками.
- Управление коллекционным ассортиментом.
- Управление сезонным ассортиментом.
- Фактор качества в-управлении ассортиментом.

#### **Стратегии ценообразования.**

- Основные типы стратегий ценообразования в-ритейле.
- Ценовая политика розничной компании.
- Явление «прозрачные цены».
- Чувствительность покупателей к-цене.
- Ценообразование на-основе воспринимаемой ценности товара (value based pricing).
- Конкурентное ценообразование: Front Basket, Back Basket.

#### **Ценовая корзина Первая Цена.**

- Задачи Первой Цены.
- Установление Первой Цены.

#### **Ценовая корзина KVI.**

- Выделение KVI-позиций.
- Мониторинг цен конкурентов.
- Ранжирование KVI-списка.
- Установление цен на-KVI.
- KVI-в эпоху digital.

#### **Ценовые корзины Хит продаж.**

- Хит продаж: задачи, правила установления цены.

#### **Ценовые корзины СТМ, Промо, Оперативное реагирование.**

- Ценообразование СТМ.
- Задачи и-особенности Промо в-последние 5-лет.
- Ценообразование Промо.
- Задачи и-ценообразование Оперативного реагирования.

#### **Динамическое ценообразование.**

- 5-модулей динамического ценообразования по-McKinsey.
- Динамическое ценообразование в-онлайн и-офлайн ритейле.

#### **Ценообразование на-основе воспринимаемой ценности товара (value based pricing).**

- Ценовая эластичность спроса.
- Чувствительность к-цене.
- Выделение товаров с-низкой чувствительностью к-цене.
- Правила установления цены для позиций на-основе value based pricing.

#### **Оборачиваемость товарных запасов и-дефицит товарного запаса (out-off-stock).**

- Виды запасов.
- Оборачиваемость товарных запасов: расчет, нормирование.
- Уходимость товарных запасов для коллекционных и-сезонных товаров.
- Контроль оборачиваемости в-розничной сети.
- Причины возникновения и-виды out-off-stock.
- Способы расчета out-off-stock или доступности товара, нормирование показателя.

#### **Неликвидные товарные запасы.**

- Риски накопления неликвидов.
- Способы избавления от-неликвидов.
- Степень ликвидности (устаревания) товарного запаса при партионном учёте.
- Доли товарного запаса по-степени ликвидности, нормативы.
- Мероприятия по-стимулированию продаж старого и-неликвидного стока.
- Расчёт неликвидов при отсутствии партионного учёта.

#### **Особенности управления запасами в-зависимости от-стабильности продаж.**

- Стабильность продаж: XYZ-анализ, расчет и-его ограничения.
- Совмещенный ABC- XYZ анализ для принятия решений по-управлению товарными запасами.
- Степень автоматизации регулярного заказа для пополнения товарных запасов: полный автозаказ, частичный автозаказ, ручной заказ.
- Параметры автозаказа в-программах автозаказа.
- Два способа формирования заказа: с-фиксированным периодом заказа и-по-«точке заказа».
- Страховой запас: причины создания.
- Коэффициент логистического сервиса для расчета страхового запаса.
- Использование нормального распределения для расчета страхового запаса.