

АКСЕЛЕРАТОР ПОЛНОГО ЦИКЛА

Что на самом деле происходит в сетях?

Или как поставщику сохранить и приумножить свои средства?





Александра Нямина

Категорийный директор
Бизнес-тренер
Наставник

Два высших образования:

Степень Master de l'École Centrale, Lyon (France)

по специальности «**Management d'innovation**»

Степень Магистра МГТУ им. Баумана по специальности
«**Внешикономическая деятельность и
предпринимательство**»

Категорийный директор



Директор по проектам, клиентам и сервисам



Исполнительный директор Дирекции по инновациям и офиса
закупок



Член экспертного совета РФ, Беларуси, Казахстана

Эксперт с обширной практикой управления и развития в
должности Категорийного директора **по секторам FMCG**



**Владельцы компании,
коммерческие директора**

Вы будете понимать основные цели и задачи сети и конкретных байеров, узнаете все про эффективные методы управления по каналам и ассортиментным стратегиям сетей



**Руководители отделов
продаж**

Вы сформулируете основные цели и задачи сети и конкретных байеров, а также узнаете все про эффективные методы управления по каналам и ассортиментным стратегиям сетей



Менеджеры по продажам

Вы узнаете принципы, которыми руководствуется категорийный менеджер сети при создании ассортиментной матрицы, найдете решения, которые помогут вашему товару встать на полку



Аналитики

Вы сможете формировать отчетность категории и сети. Научитесь прогнозировать KPI's байера, посчитаете рейтинг вашего ассортимента и значимость вашей компании для ритейлера



**Бренд и трейд-
маркетологи**

Вы сможете создавать такие продукты, которые будут интересны сетям и конечным покупателям, узнаете, как создавать УТП на продукт так, чтобы вашим менеджерам было легко его «продавать» в сети

КАКИЕ ЗАДАЧИ МЫ ВМЕСТЕ СМОЖЕМ РЕШИТЬ?

1

Отсутствие обратной связи от байера

2

Отсутствие квот в категории, не расширяют ассортимент

3

Нет понимания по экономике категории

4

Низкая контрактная маржа по контракту конкретной сети

5

Буллинг, манипуляция со стороны байера

6

Расчет и прогнозирование KPI байера сети

>5 000
специалистов
прошли обучение

>500
довольных
поставщиков-
производителей
FMCG
и DIY товаров

>500
проведенных
тренингов в форматах
онлайн и оффлайн

>5
акселераторов
полного цикла для
малого и среднего
бизнеса



РЕЗУЛЬТАТЫ



КЛИЕНТЫ



ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Любава Пекарская HR Product Development Manager, компания Unilever

Александра, добрый день!

От лица компании Unilever хотим поблагодарить Вас за проведенные тренинги для нашей команды отдела продаж! Мы получили очень позитивную обратную связь от участников обучения и с радостью делимся ею с вами:

Что понравилось участникам?

«Практическая сторона тренера реализована на 100% и существенно отличается от абстрактных теорий».

«Понравились примеры с кейсами от Александры, с которыми сталкиваются все байеры при заведении новинок, проведению активаций в ТТ».

«Подробная информация на что обращает байер при проведении промо. Для меня повод задуматься как улучшить аналитику при предложении промо для сети».

Дмитрий Горбунов Директор по маркетингу, компания Арла Фудс

Александра,

Большое спасибо за встречу, за серию вопросов и ответов. Очень редко бывает, что тренеры делятся своим опытом, кейсами и настолько открыты.

Очень понравился блок про «последнюю милю»: как работать КАМу, маркетингу, байеру и сети в части магазинов так, чтобы все двигались в одном направлении.

Александр Самоходкин КАМ, компания ХлебПром

Александра,

спасибо за тренинг 04.10.(Хлебпром).

Интересный формат от первого лица, лайфхаки от байера - это высший пилотаж 🙌 Детали рабочего времени закупщика, KPI байера, взгляд на ситуацию со стороны, 5P и акцент на единую цель с ритейлером – конечного покупателя. Формат общения «вопросы /ответы» лично мне сильно пригодился: получился удачный кейс с вводом в матрицу + 3 sku.

Ильнур Халимов КАМ, компания Nefic Cosmetics

Александра - замечательный специалист, увлекательно провела тренинг, слушал на одном дыхании. Понравилось то, что рассказывала всё на доступном и понятном языке, все ситуации разобраны на конкретных примерах из её практики, с которыми действительно постоянно сталкиваешься в работе. Для себя почерпнул много лайфхаков, которые сейчас использую в работе.

ФОРМАТ

ТРЕНИНГ в формате ONLINE

- ✓ На платформе Zoom
- ✓ 1 подключение 2-4 часа
- ✓ WhatsApp чат для передачи актуальной информации, дополнительных материалов и фиксирования выводов участников акселератора

- Сертификат о прохождении курса каждому участнику группы
- Чек-листы по пройденному материалу
- Прикладные файлы, шаблоны и инструкции по эффективной работе с сетями
- Список полезной литературы

Современные точки сбыта

- Описание форматов и ключевых игроков рынка
- Типовые организационные формы

Основные КРІ розничных сетей

- Современные тренды
- Основные стратегии развития федеральных и региональных сетей
- Цели и задачи розничной сети

Ценовое позиционирование

- Принципы ценообразования сети
- Коммерческие условия сети и категории

Строение розничных сетей

- Взаимосвязь между отделами
- Отделы, с которыми нужно взаимодействовать поставщику

Ассортиментные стратегии поставщика

- Жизненный цикл поставщика в сети
- Заведение новых СКЮ и листинг
- Ротация товара и квоты
- Ассортиментный комитет
- ABC/XYZ- анализ

ПРОГРАММА



Портрет целевого клиента сети

- Типы клиентов
- Соотнесение клиента/сети с товаром поставщика

Промо-акции и программы лояльности в ритейле

- Варианты и проведение
- Неценовые промо и их важность
- Формирование промо-стратегии поставщика
- Внутренние процессы сети при реализации промо
- Оценка промо глазами поставщика и глазами сети
- Расчет ROI, понятие эластичности
- Распродажи, Markdown
- Акции лояльности

Важность упаковки для сети, КМ, поставщика, клиента

- Повышение оборачиваемости с полки через анализ упаковки

Торговые площади магазинов и мерчендайзинг

- Варианты торговой площади
- Методы повышения продаж с метра
- Важность мерчендайзинга для поставщика
- Управление категорией полкой
- Капитанство в категории
- Схемогаммы, планограммы
- Тренды мерчендайзинга

ПРОГРАММА



Подготовка КП

- Метод 5P
- Основные ошибки при подготовке КП

Первый контакт с сетью

- Анализ ассортимента сети
- Поиск общих интересов
- Подготовка предложения по ассортименту
- Типовые вопросы байера, к которым надо быть готовым
- Как выделиться из общей массы

Годовые переговоры

- Разница в подготовке байера и поставщика
- Важность аналитики
- Как готовятся мультинационалы?

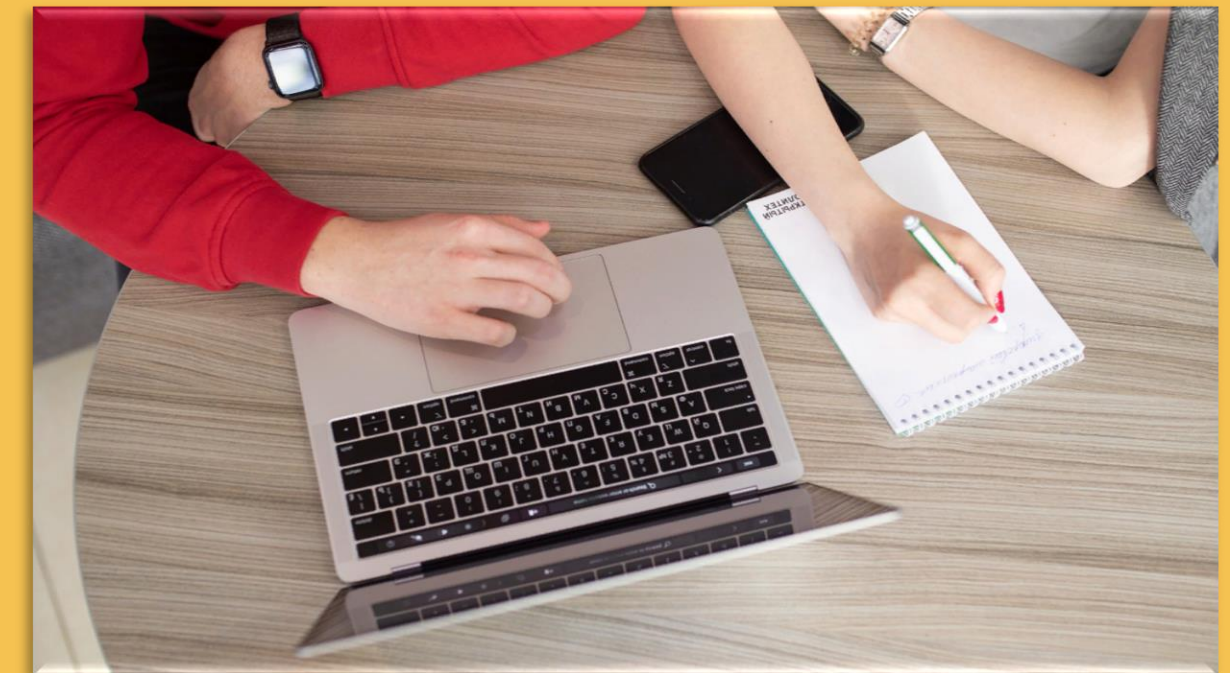
Как поставщику сохранить и приумножить свои средства?

- Логистика
- Упаковка
- Экономическое планирование
- Аналитика в сети
- Формализация договоренностей

Лайфхаки по работе с сетями

- Ротация ассортимента
- Повышение цен
- Подготовка к переговорам
- Промо
- РРЦ

ПРОГРАММА



РАСПИСАНИЕ АКСЕЛЕРАТОРА

Старт акселератора – 01 августа 2022 г

Окончание акселератора – 19 августа 2022 г

Количество занятий в неделю – 3

Длительность 1 занятия – 3 часа с одним перерывом

СТОИМОСТЬ ЗА 1 ЧЕЛОВЕКА
35 000 РУБЛЕЙ без учета налогов

БОНУСЫ

Брошюра ECR

- Категорийный менеджмент (история, особенности, детали)

Пакет КМ

- Должностная инструкция байера
- Пакет прикладных файлов-шаблонов, которыми пользуются закупщики в работе

Account File

- Описание клиента
- Ассортиментная матрица
- История отгрузок
- Список идей на промо
- Пример по ABC-анализу
- Примеры по 5P
- Коммерческие условия по контракту
- ТСІ
- Расчет KPI байера (ТО и маржа)
- Журнал переговоров

+ Чек листы по пройденному материалу

+ Список литературы по темам

+ Практический опыт «от байера», лайфхаки, готовые кейсы

КОНТАКТЫ:

Nyamina.Aleksandra@yandex.ru
Телефон: +7 926 521 21 07

САЙТ:

<https://a-nyamina.ru/>

