###### 1-2 НОЯБРЯ 2018 | СЕМИНАР – ПРАКТИКУМ | ВЕДУЩИЙ - БУЗУКОВА Е.А.

**КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 4.0 -**

**СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА**

***Место проведения:*** *ул. Карла Либкнехта, 58, БО «Дельта», конференц-зал «Южный»*

***Версия 4.0 программы*** *- это новые примеры, новая практика, новые задания. В обучение добавлены: материал по типовым ошибкам при внедрении КМ, новая трактовка ценового баланса, улучшены практические задания. Блоки по общей стратегии, мерчендайзингу и аналитике выведены в режим ответов на вопросы слушателей.*

*Семинар дает знание методики управления ассортимента на предприятии вне зависимости от его организационной структуры и торговой специфики. На семинаре подробно разбираются примеры категорий из различных товарных направлений (согласно составу участников).*

*Методика категорийного менеджмента позволяет слушателям в дальнейшем понять особенности построения своего ассортимента, скорректировать свою ассортиментную и ценовую политику, выбрать эффективные приемы для продвижения товаров. Подробный аналитический блок поможет увидеть не просто статистику, а данные для принятия решений о сокращении или развитии товара.*

## ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ:

что такое категорийный менеджмент и что он дает компании;

какие ошибки стоит предусмотреть на этапе внедрения КМ в компании;

какими товарами и почему нужно и не нужно торговать в магазине определенного формата;

что такое сбалансированный (конкурентоспособный) ассортимент, как это определить;

стоит ли ждать прибыльности от всех категорий товара;

какую ценовую политику выбрать для каждой категории;

какие данные нужны для анализа ассортимента и принятия решений о его развитии.

**Очень подробно рассматриваются все этапы управления ассортиментом по категориям:**

как выделить категории;

как найти оптимальное число товаров внутри категорий (брендов, ценовых сегментов и т.д.)

как проверить сбалансированность ассортимента;

на основании чего принимать решения по вводу и выводу новых товарных позиций;

как анализировать продажи (оборачиваемость, ликвидность товара, уровень запасов продукции);

каковы особенности ценообразования для разных типов категорий товара;

в чем суть АВС и XYZ-анализа для планирования закупок.

***Каждый блок сопровождается практическими заданиями и кейсами.***

***Разбор примеров идет на материале участников.***

**ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**

В первую очередь коммерческие директора и категорийные менеджеры как сотрудники, реализующие ассортиментную политику предприятия. Менеджеры по закупке и товароведы так же получат ответы на свои тактические вопросы. В меньшей степени иные сотрудники компании (маркетологи, директора магазинов, логисты), хотя им так же будет полезно понимать механизм формирования ассортимента.

Уровень подготовки слушателей – **базовый.**

**В ПРОГРАММЕ:**

1. **СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ (1 час)**

**Два основных понятия категорийного менеджмента –** оргструктура и тактика управления товаром.

**Категория** – основа для управления ассортиментом. Категория или бренд – что выбирает потребитель. Четыре основных правила категорийного управления.

**Конкурентная стратегия** и сегментирование потребителей – как это связано с ассортиментом. Потребности покупателя и как их выявить.

1. **ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ (14 часов)**

**Шаг 1. Структурирование ассортимента (1 час).**

**Дерево ассортимента -** товарный классификатор (классы, группы, категории). Ассортиментная матрица, ассортиментный минимум.

**Свойства ассортимента – ширина, глубина, высота**. Как соотносится товарная специфика магазина и развитие ассортимента вглубь или в ширину. Высота или ценовой баланс, его зависимость от конкурентной стратегии.

***Практика –*** *анализ классификаторов*

**Шаг 2. Выделение категорий (0,5 часа).**

Определение товаров, входящих в категорию.

***Кейс*** *–**определение категорий.*

**Шаг 3. Определение структуры категории (2,5 часа).**

Расчет примерного числа SKU в категории (минимум-максимум).

Бренд, цена, свойства, единицы учета в составе категории. Жесткие и мягкие категории. Дерево покупательских решений.

***Практика в группах*** *– структура категорий и построение дерева покупательских решений.*

**Шаг 4. Балансировка по ширине (роли категорий) (1 час).**

Определение роли категории. Рекомендуемое соотношение категорий в ассортименте. Кросс-категориальный анализ.

Определение потенциала категории. Принятие решение о развитии ассортимента. Меры по оптимизации ассортимента – стоит ли вводить новые категории.

Жизенный цикл товаров.

***Кейс*** *– проведение кросс-анализа на примере типового классификатора*

**Шаг 5. Балансировка по глубине (анализ товаров внутри категории) (2,5 часа).**

Соотношение роли категории и целей магазина. Принятие решение о вводе и выводе товарных позиций.

***Кейс*** *-**анализ категории.*

Распределение ценовых сегментов. Новинки в ассортименте. СТМ в ассортименте.

Ошибки в построении категорий (Белочка, Рога Исиды, ценовые решения, товарный каннибализм и др.).

***Практика в группах*** *– анализ категории по глубине и высоте ценовых сегментов.*

**Шаг 6. Ценообразование при управлении категориями (1,5 часа).**

Три стратегии ценообразования. Основные методы ценообразования (по издержкам, безубыточность, KVI, конкурентная среда, покупательская ценность, эластичность, демпинг и т.п.). Ограничения в применении методов.

Расчет экономики скидок. Цены на стыке ценообразования и мерчандайзинга.

**Шаг 7. Категорийный мерчандайзинг (1 час).**

Основные принципы распределения торгового пространства по категориям. Роли категорий и место в зале.

1. **АНАЛИТИКА (1 час)**

**Оборачиваемость.** Формула расчета (в днях, в разах), нормативы (почему их не существует). Матрица маржинальности/оборачиваемости.

**АВС и XYZ анализ**, совмещенный анализ, практика их применения.

**Дефицит, неликвиды и излишки** – выявление, способы борьбы.

**ИТОГИ**

**Автор и ведущий семинара: Екатерина Анатольевна Бузукова**

**Ведущий в России консультант по управлению ассортиментом в рознице, специалист по категорийному менеджменту, профессиональный закупщик, бизнес-тренер, автор и ведущая семинаров.**

Практик с 20-летним опытом работы на рынке оптовой и розничной торговли, 6-летним опытом руководства людьми, 10-летним опытом обучения и развития персонала. С 1994 года Екатерина Бузукова работала в оптово-розничных торговых компаниях на должностях начальника отдела закупок, заместителя директора по маркетингу, начальника отдела продаж. В 2001-2004 году руководила товарным направлением в крупном торговом холдинге.

**Образование:** высшее педагогическое, степень МВА по специальности «Маркетинг и продажи» при АНХ Правительства РФ, а также повышение квалификации в области стратегического управления предприятием (Институт Тренинга, СПб). Курсы личной эффективности «7 навыков Стивена Кови» Franklin Covi institute (2005). Курс «Ситуационное руководство» Franklin Covi Institute с правом преподавания курса (2005). Курсы таможенного права при ГТК РФ.

**Автор** статей в деловой и специализированной прессе, автор книг «Управление ассортиментом. Категорийный менеджмент», «Мерчандайзинг» и «Закупки и поставщики» (изд-во «Питер», 2015). **Екатерина Бузукова – автор и ведущая семинаров** по теме управления ассортиментом, категорийному менеджменту, закупочной деятельности и мерчандайзингу.

**Более 350 корпоративных клиентов**: гипермаркеты «Castorama», «HOFF!», сеть магазинов «Старик Хоттабыч», сети супермаркетов «Spar», «Азбука Вкуса», «Алые Паруса», компания «Комус», компания Beiersdorf (Nivea), производственные компании «Солнечные Продукты» (МЖК), «Вимм-Биль-Данн», «Техно Николь», мебельная компания «Шатура-Мебель», сеть магазинов косметики и парфюмерии «Ол!Гуд», региональные сети «Молния», «Монетка», «Чибис», «О`Кей», сеть книжных магазинов «Республика», компания «Милавица», сети магазинов электроники и бытовой техники, сети магазинов одежды, обуви, и многие другие.

**Более 50 проведенных консалтинговых проектов, таких как:**

* Компания «Лукойл» - консалтинг по системе управления ассортиментом.
* Сеть «Спар» – консалтинг по построению системы категорийного управления.
* Сеть «Живика» (Екатеринбург) - консалтинг по построению системы категорийного управления.
* Гипермаркеты «Наш Дом» (Москва), сеть магазинов обуви «Евротек» (Львов, Украина) – диагностика организационной системы, оценка категорийных менеджеров, консультация по организационной структуре при построении системы категорийного менеджмента.
* Сеть супермаркетов «Виват» (Пермь), сеть одежных магазинов эконом-класса «Суперцена» (Екатеринбург) – диагностика системы управления мерчандайзингом, консультации по ассортиментной политике.
* Гипермаркеты строительно-отделочных материалов «МегаСтрой» (Казань), «А-Мега» (Тюмень), «СтройДвор» (Тюмень) - оценка системы мерчандайзинга и управления ассортиментом
* И многие другие компании.

**Более 20 проведенных выставок и конференций, в том числе:**

* Выставка «ConsumExpo 2010» – ведущий спикер в блоке «Эффективные закупки и поставки в сети».
* Выставка «HouseHold 2010, 2011» – ведущая мастер-класса «Управление ассортиментом магазина».
* Закрытая выставка «МетроЭкспо 2011, 2012» (закрытая выставка поставщиков товаров и услуг для компании Метро) – ведущий спикер в конференциях по теме Категорийного Менеджмента.
* Отраслевая конференция обувщиков (Турция), 2009 (организаторы – производители обуви, более 800 участников) – ведущая двух обучающих семинаров по теме «Управление ассортиментом на рынке обуви» и «Мерчандайзинг и стимулирование продаж».
* Отраслевая конференция «Ассортиментная политика Фармрынка» (Киев), 2010 (более 300 участников) – ведущая блока по Категорийному управлению и ассортиментной политике.
* Саммит «Retail Commerce» VII саммит директоров по закупкам СТМ с производителями, 2012 – спикер в блоке «Управление ассортиментом».
* И другие выставки, и конференции.

**Специализация:**

* Категорийный менеджмент.
* Управление ассортиментом.
* Закупочная деятельность.
* Мерчендайзинг.

**Отзывы с семинаров Бузуковой Екатерины Анатольевны:**

*«Тренер очень профессионально подошел к организации занятий, индивидуальному подходу к слушателям. Использование примеров из практики значительно расширило кругозор и помогло грамотно адаптировать материал. На семинаре получила огромное количество информации, которая заставила задуматься и несомненно приведет к реальным коррективам в работе с ассортиментом».*

**Пишучева Е.Н.**

**Фирма «Леди», сеть обувных магазинов, г. Оренбург**

*«Огромное спасибо, уважаемая Екатерина! Сегодня обогатилась я, завтра, уверена, обогатится моя компания. Все пойдет в дело!».*

**Михайлова Татьяна,**

**начальник отдела ассортиментной политики RALF Ringer**

*«Материал был полезным и что очень важно – доступным и логично преподнесен, очень важно, что ведущий постоянно приводит примеры из практики».*

**Елена Прохорова,**

**руководитель отдела управления ассортиментом**

*«Данный курс оказался для меня приятной неожиданностью. Прежде всего объёмом предоставленной информации и качеством её преподнесения. Кроме того, наше обучение по данной теме очень актуально для нашей текущей работы и заданиями, поставленными перед нами руководством».*

**Турицын С.В.**

**«Разноторг**

*«Положительные эмоции, новые знания, подтверждение практических навыков. Впечатление о ведущем: замечательная энергетика, умение управлять аудиторией, переключать внимание».*

**Апалкова Виктория,**

**менеджер по товародвижению**

*«Доступный, максимально информативный семинар, озвучена масса вопросов. Квалифицированный специалист, дающий ответы на вопросы не размыто, понятно, а главное, компетентно».*

**Кныш Юрий,**

**менеджер коммерческого отдела «Табрис», г. Краснодар**