###### 29 - 30 СЕНТЯБРЯ 2020 | семинары - практикумы | КАЗАРИНОВОЙ Е.А.

**«АУДИТ АССОРТИМЕНТНОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ, КАКИМ КУРСОМ ИДЕМ ДАЛЬШЕ»**

**«БИЗНЕС - ПРОЦЕССЫ В РОЗНИЧНОЙ КОМПАНИИ,**

**ПРЕДЕЛЫ ОПТИМИЗАЦИИ,**

**ПОИСК ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ»**

***Место проведения:*** *город Иркутск*

**1 день | 29 сентября**

**«АУДИТ АССОРТИМЕНТНОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ,**

**КАКИМ КУРСОМ ИДЕМ ДАЛЬШЕ»**

**ДЛЯ КОГО:** для собственников бизнеса, для руководителей коммерческих подразделений, категорийных менеджеров и закупщиков, для тех, кто формирует и оценивает эффективность ассортиментной политики розничной компании.

*На семинаре будут разобраны кейсы автора, обсуждение вопросов участников, разбор примеров отчетов, работа над ошибками.*

**ПО ИТОГАМ ОБУЧЕНИЯ КАЖДЫЙ УЧАСТНИК СМОЖЕТ:**

* Уточнить ассортиментную и ценовую политику, а также конкурентную стратегию своей компании.
* Построить профиль предложения для целевых клиентов магазина.
* Выделять ценовые диапазоны в товарной группе, и определять их наполнение, проводить качественный анализ наполнения категории.
* Принимать обоснованные решения по ценам по данным результатов мониторинга конкурентов.
* Анализировать и оценивать эффективность работы ассортимента и товарных запасов компании.

**В ПРОГРАММЕ:**

1. Оценка качественных изменений: клиенты, поставщики, государство, каналы сбыта. На что повлияла остановка экономики и карантин, прогнозы на ближайшее будущее.
2. Корректировка позиционирования, оценка изменений конкурентной среды. Форматы магазинов, кому стоит пересматривать формат.
3. Актуальное ассортиментное предложение, структура товарного классификатора и потребности целевых покупателей. Профиль предложения, переоценка ролей категорий.
4. Три подхода к ценообразованию: экономический, маркетинговый, конкурентный.
5. Прогнозы ТБУ, целевой уровень маржинальности по категориям товаров.
6. Соотношение цены и качества товаров, что важно для целевых клиентов.
7. Ценовое сегментирование товарной категории: первая и максимальная цена, как установить границы нижнего, среднего и верхнего ценового сегмента, доли сегментов в ассортименте. Анализ продаж по ценовым сегментам.
8. Когда важно мониторить KVI. Корректировка цен по итогам мониторинга.
9. Анализ наполненности ассортиментом регулярной товарной категории. Обновляемость и работа с новинками.
10. Нюансы работы с сезонными категориями. Расчет экономики сезонной категории, планирование, дисконтирование, анализ результатов.
11. Показатели эффективности работы ассортимента. Анализ эффективности инвестиций в товарные запасы. Отчеты.

**2-ой день | 30 сентября**

**«Бизнес - процессы в розничной компании,**

 **пределы оптимизации, поиск технологичности»**

**ДЛЯ КОГО:** для собственников малого и среднего бизнеса в момент потребности «навести порядок» в компании, разобраться, кто, чем должен заниматься и какие результаты создавать, для тех, кто работает над эффективностью.

*На семинаре будут разобраны кейсы, обсуждение сложностей, с которыми сталкиваются участники, прорисованы варианты оргструктур, рассчитана стоимость работ в потоке, проработан алгоритм бизнес- процессов по выбору участников.*

**ПО ИТОГАМ ОБУЧЕНИЯ КАЖДЫЙ УЧАСТНИК СМОЖЕТ:**

* Проанализировать качество работы в этом направлении в своей компании.
* Выделить иерархии потоков работ в список и применить матрицу ответственности для своей компании.
* Описать в лаконичном и подробном виде потоки работ в БП через простые нотации.
* Рассчитать стоимость БП и предложить варианты оптимизации.
* Подобрать KPI для оценки результатов / выходов из БП и включения их в мотивацию исполнителей и менеджеров процесса.

**В ПРОГРАММЕ:**

1. Технологичность – требование бизнеса и времени. Критерии технологичной работы.
2. Процессное и проектное управление, определения и отличия.
3. Что такое бизнес-процесс, типы процессов.
4. Иерархия и примеры процессов в розничной компании. Реестр бизнес-процессов компании, аудит процессов в компаниях участников.
5. Организационная структура компании. Какие бывают, поиск оптимальной структуры для своей компании.
6. Матрица ответственности. Кто за что отвечает, добавляем прозрачность.
7. Как описать бизнес-процесс. Здравый смысл и уровень бюрократии. Простые нотации без автоматизации.
8. Оптимизация бизнес-процессов. Расчет стоимости потока работ. Поиск вариантов оптимизации.
9. Внедрение обновленных процессов, работа с сопротивлением.
10. Показатели эффективности, понятие и библиотека KPI.

**Автор и ведущий семинаров: Казаринова Екатерина Анатольевна**

**Бизнес – тренер в сфере ритейла – свыше 18 лет,**

**консультант по розничным технологиям.**

**Практик с опытом:**

* построения собственного бизнеса;
* открытия розничных проектов с нуля разных по масштабу форматов

(от 100 до 7 000 кв. м.);

* активного развития в крупных городах России:
* оптимизации бизнес-процессов действующих компаний;
* балансировки ассортиментных матриц, в соответствии с принципами категорийного менеджмента;
* разработки систем материального стимулирования;
* построение системы обучения на территории России.

**Сфера профессиональных интересов:**

* HR- технологии в розничном бизнесе.
* Системы обучения в консультационной торговле.
* Бизнес процессы розничного предприятия.
* Стандарты в розничной сети.
* Материальная мотивация на основе KPI.
* Программы лояльности в рознице.

**Корпоративные клиенты:**

* + ANDERSSEN - мебельная фабрика холдинга «8 марта», Москва.
	+ Дарвин - дачный супермаркет, группа компаний Фаско, Москва.
	+ Регион Ювелир - производственно - торговая компания, Москва.
	+ Сибола - ювелирная сеть, Сибирь.
	+ Вьюна - розничная сеть, продукты питания, Магнитогорск.
	+ Астана - сеть супермаркетов, Казахстан.
	+ Милавица - СП ЗАО Милавица, Минск, Москва.
	+ Красный Куб - федеральная сеть подарков и предметов для интерьера.
	+ ОлГуд - косметика, товары для дома, Москва.
	+ METRO сash & сarry - сотрудничество во франчайзинговом проекте.
	+ 12 месяцев - DIY – Казахстан.
	+ Sunlight - ювелирная сеть, Москва.
	+ Мария Ра - продукты питания, Барнаул, Новосибирск.
	+ Алмаз - ювелирная сеть, Иркутск.
	+ Зельгросс - cash & carry, Москва.
	+ 4 сезона - одежда, Минск, Москва.
	+ Ферон - светильники, Москва.
	+ М-р Сумкин - кожгалантерея, Москва.
	+ МТС ритейл - мобильная связь, Москва.
	+ Томас Мюнц - обувь, Москва.