

Коммерческое предложение

Корпоративный двухдневный тренинг «Категорийный менеджмент для поставщиков»

- Геймификация тренинга, викторины, призы.
- Участники, сдавшие тесты, получают сертификаты.
- Первые два блока тренинга – домашнее задание.
- Можно составить программу из блоков разных тренингов.
- Раздаточные материалы – слайды тренинга.
- Адаптация к категории и продукции Заказчика.

Стоимость в офлайн формате:

- **8...13 участников:** 150.000 рублей за 8 человек, 16.000 рублей за доп. участника.
- **14...25 участников:** 250.000 рублей за 14 человек, 12.000 рублей за доп. участника.
- Предварительная оплата по договору, НДС не облагается.
- При проведении вне Москвы Заказчик оплачивает стоимость переезда и проживания.
- Два дня, с 9:00 до 17:00 (включая 2 часа на перерывы и обед),
опционально – в течении трех дней, с 9:00 до 15:00, стоимость +20.000 рублей.
- Проводится в помещении Заказчика.

Стоимость в онлайн формате:

- **8...13 участников:** 90.000 рублей за 8 человек, 8.000 рублей за доп. участников.
- **14...35 участников:** 120.000 рублей за 14 человек, 7.000 рублей за доп. участников.
- Участники самостоятельно изучают теорию по видео и выполняют домашние задания.
- Проверка заданий и ответы на вопросы участников на 4-х онлайн встречи по 2 часа.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69,

E-mail – dmitry@leonov.consulting



Программа двухдневного тренинга

«Категорийный менеджмент для поставщиков»

1. Основные инструменты работы с категорией

(домашнее задание с разбором на тренинге)

- Дерево принятия решений покупателем.
- Роли категорий, роли и ниши SKU в категории.
- Информационные инструменты.
- Финансовые KPI байера.

2. Поиск и обработка аналитических данных

(домашнее задание с разбором на тренинге)

- NielsenIQ, Ромир, GfK, Advantage, Hypercom, Инфолайн – их сравнение и преимущества.
- Алгоритмы получения всей необходимой аналитики из кассовых продаж (offtakes).
- Подбор релевантных данных для создания аналитического контента презентации.
- Поиск «сильной позиции» в категории на основе аналитики.

3. Введение в категорийный менеджмент

- Вне-переговорное взаимодействие по обмену информацией с сетью.
- Целевые покупатели, покупательские миссии, покупательские корзины.
- Периметры, категории, архетипы, сегментационная матрица.
- Категорийные корзины KVI, ТПЦ, ВВ1, ВВ2. Ценовые мониторинги сети.

4. Дерево принятия решений покупателем и классификатор торговой сети

- Схемограмма и планограмма на основе ДПР.
- Классификатор сети как инструмент видения категории.
- Экспресс-оцифровка ДПР.
- Алгоритмы определения ДПР.

5. Категорийные роли и стратегии торговых сетей

- Распределение ресурсов сети (по 4P) по ролям категорий.
- Роли категорий по розничным форматам.
- Как роль категории каскадируется в KPI байера.
- Ширина, глубина и другие метрики категории в зависимости от роли.

6. Основные процессы категорийного менеджмента в сети

- Ежегодные пересмотры категории – как они проходят в ТОП10 сетях.
- ТОП20 процессов, которые нужно знать поставщику.

7. Каннибализация категории и инкрементальные продажи

- Как сеть рассчитывает эффект листинга и промо.
- Халло-эффект, отложенный спрос, новые покупатели в категории и в сети.
- Матрица ценового и промо-позиционирования.

8. Совместное планирование (Joint Business Planning) и категорийное капитанство

- Современный формат капитанства категории с федеральными сетями.
- Основа технологии Win-Win в FMCG. Современные кейсы.
- Примеры внедрения win-win моделей в работу с сетями и их факторы успеха.
- Практики JBP, и как их сочетать с переговорными процессами.

9. Ассортиментные стратегии поставщика

- Ассортиментные стратегии по форматам (дискаунтеры, е-ком и т.д.)
- Разведение ассортимента между сетями, условные СТМ, эксклюзивные СКЮ.
- Стратегия ротации, ввода новинок, сезонности, событийности.

10. Ценовые и промо-стратегии поставщика

- Как выстроить цену на полках по форматам.
- Неочевидные нюансы промо-инструментов медиа-китов сетей.
- Инструменты повышения цен.
- Sales планы и trade планы.

В каждом из тренинговых блоков – 20% времени теория, 80% - развитие навыков:

- Решение свежих кейсов с федеральными торговыми сетями.
- Обсуждения и мозговые штурмы.
- Ролевые игры.
- Онлайн-тестирования и викторины с призами.

Контакты: dmitry@leonov.consulting, +7 916 600 17 69