

Программа двухдневного тренинга

«Стратегии и инструменты работы с торговыми сетями»

1. Инструменты работы с категорией

(домашнее задание с разбором на тренинге)

- Передние и задние корзины ритейлера, KVI, ТПЦ и их цели.
- Роли и ниши SKU в категории, как отстроиться от конкурентов.
- Финансовые KPI байера.

2. Инструменты исследования сетей и категорий

(домашнее задание с разбором на тренинге)

- Использование кассовых продаж сетей.
- Создания аналитического контента для переговоров.
- Поиск «сильной позиции» в категории на основе аналитики.

3. Основные процессы и KPI сети и байера

- ТОП10 процессов работы с поставщиками в сети.
- Ежегодные пересмотры категории – что нужно знать поставщику.
- Разноуровневые KPI и потребности байера.

4. Стратегия и потребности формата и клиента

- Потребности розничных форматов. Как производителю выстроить форматные стратегии.
- Примеры стратегий федеральных торговых сетей. Точки дифференциации сетей.
- Как стратегия создает конкурентные преимущества (CVP) и помогает сети расти на рынке.

5. Совместное планирование (Joint Business Planning) с торговой сетью

- Механики и примеры win-win в FMCG с федеральными сетями, как основа JBP.
- Практики JBP, и как их сочетать с переговорными процессами.
- Современный формат «капитанства категории» с федеральными сетями.

6. 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.

7. Ценовые и промо-стратегии поставщика

- Как выстроить цену на полках разных сетей и форматов.
- Sales и trade планы, неочевидные нюансы медиа-китов сетей.

- Основные принципы формирования бюджета поставщика.

8. Приоритезация сетей

- Матрица взаимной привлекательности и стратегии работы с сетями на ее основе.
- Распределение инвестиций в продвижение товара по матрице привлекательности.
- Факторы привлекательности вас как поставщика в торговую сеть.

9. Дополнительные стратегии

- Мерчендайзинга.
- Работа с торговыми союзами.
- Товары в прикассовой зоне.
- Товары с лицензионными соглашениями.

10. В каждом из модулей

- 50% времени теория, 50% - практика.
- Ролевые игры, решение свежих кейсов с федеральными сетями.
- Онлайн-тестирования и чек-листы.
- Геймификация тренинга, викторины, призы.
- Участники, сдавшие тесты, получают сертификаты.
- Раздаточные материалы – все слайды тренинга.
- В подарок – книга Дмитрия Леонова «Практикум Поставщика».

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