



# 5 ШАГОВ МЕРЧЕНДАЙЗЕРА

# 5 ШАГОВ МЕРЧЕНДАЙЗЕРА

1

Подготовка  
к визиту

3

Предварительны  
й  
Мерчендайзинг

5

Завершение  
визита

2

Приветстви  
е  
клиента

4

Действия по  
Мерчендайзингу

## Просмотрите задачи по ТТ и Акции:

- ассортимент;
- планнограмма;
- план акций;
- информация о ДМП



1. Зарегистрируйтесь в журнале  
посещений

2

— — — — —  
ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО



1. Сделайте обход всей торговой точки.
2. Проверьте соответствие со стандартами.
3. Выдвиньте всю имеющуюся в наличии продукцию вперед на всех местах продаж.
4. Проверьте наличие и актуальность всех ценников, включая дублирующие.

1. Договоритесь о выдаче продукции.
2. Вывезите весь товар, запланированный при осмотре, в торговый зал.
3. Сделайте необходимые ценники.
4. Выставьте товар согласно согласованной планограмме/стандартам выкладки Компании «Добрада» .



5. Сделайте ротацию продукции (FIFO).
6. При необходимости уберите из торгового зала просроченную/поврежденную продукцию.
7. Замените или разместите актуальные ценники.
8. Уберите за собой мусор.

1. Еще раз проверьте наличие всей ассортиментной матрицы
2. Отзвон/email Старшему мерчендайзеру
3. Сделайте фото (при необходимости)
4. Заполните ежедневный отчет, поставьте печать и возьмите чек
5. Попрощайтесь с контактным лицом
6. Сделайте отметку в журнале посещений



# 5 ШАГОВ МЕРЧЕНДАЙЗЕРА

1  
Подготовка  
к визиту

2  
Приветствие  
клиента

3  
Предварительный  
Мерчендайзинг

4  
Действия по  
Мерчендайзингу

5  
Завершение  
визита

# ПРИМЕРЫ РАБОТЫ В ТТ

**ОМ**

**П**

- 1. Товар должен располагаться в «СВОЕЙ» категории**
- 2. Товар располагается СТРОГО по планограмме**
- 3. Поддерживаем корпоративный блок, при этом акционный товар в приоритете, для создания «ЯРКОГО» пятна**
- 4. Ценник должен хорошо читаться и соответствовать товару по каждому sku, на каждой полке.**
- 5. Товарный запас должен быть максимальным**

# Товар должен располагаться в «СВОЕЙ» категории

**Неверно!**



**Размещение кетчупа в  
категории  
консервов**

**Верно!**



Поддерживаем корпоративный блок, при этом  
акционный товар в приоритете, для создания  
«ЯРКОГО» пятна

Неверно!



Верно!

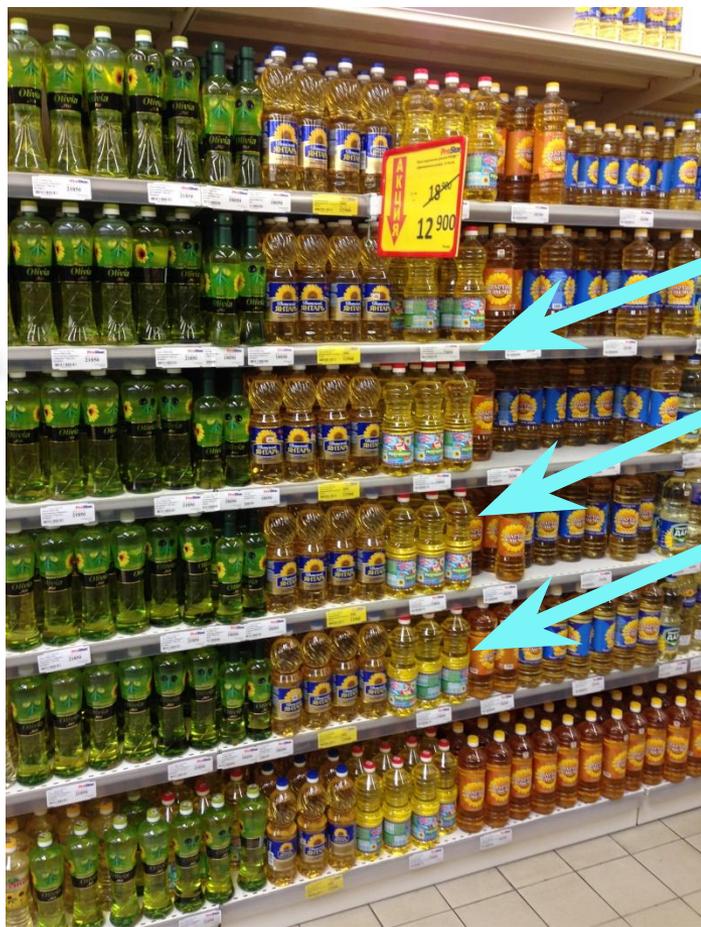


ЗАДВАИВАЕМ ФЕЙСЫ!

# Товар должен стоять «ЛИЦОМ» (фронтально, логотипом) к покупателю

**Неверно!**

**Верно!**



## Неверно!



Должен хорошо  
ЧИТАТЬСЯ



Ценник должен соответствовать  
товару (расположен так, чтобы  
покупатель НЕ ПЕРЕПУТАЛ один товар с

# Товарный ЗАПАС

должен быть МАКСИМАЛЬНЫМ



## Неверн



**ДМ**

**П**

**1. Выкладка должна быть ОБЪЕМНОЙ,  
ДОСТУПНОЙ**

**2. ДМП должно иметь МАКСИМАЛЬНЫЙ ЗАПАС.  
покупателей**

**3. Товар должен быть всегда с АКТУАЛЬНЫМ  
АКЦИОННЫМ ценником**

**4. ДМП должно быть расположено:**

- недалеко от ОМП;
- рядом с сопутствующими товарами;
- ближе к акционной зоне.

**Выкладка должна быть ОБЪЕМНОЙ, ДОСТУПНОЙ  
одновременно для многих  
покупателей**

**Неверно!**

**Верно!**



**ДМП должно иметь МАКСИМАЛЬНЫЙ ЗАПАС,  
избытка(нагромождений) быть не должно.**

**Неверно!**

**Верно!**



## 4. Товар должен быть всегда с АКТУАЛЬНЫМ ЖЕЛТЫМ ценником

Неверн

Отсутству  
ет  
ценник

Верно!



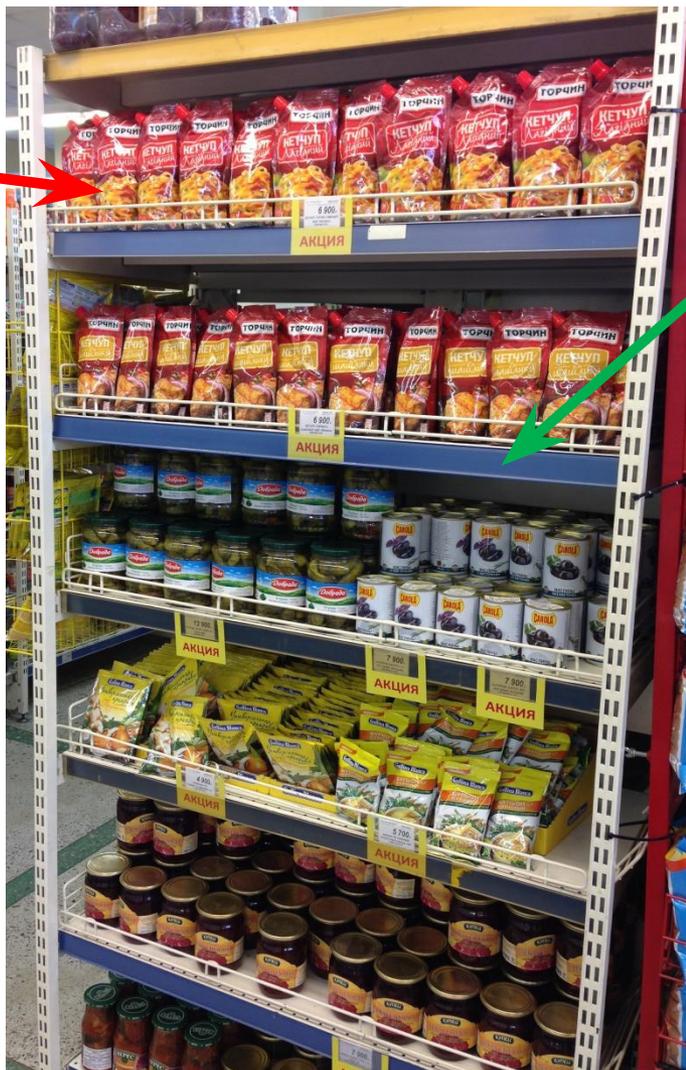
# АКЦИ

## И

- 1. Размещать акционный товар на «золотых полках» (если нет строгого размещения в планеграмме)**
- 2. При акционной активности какой-либо позиции, можно ротировать товар.**
- 3. Соблюдение ротации (FIFO).**
- 4. Проверять наличие ассортимента на ОМП и ДМП.**
- 5. Максимальный ТЗ.**
- 6. Проверить актуальность и наличие акционных ценников.**

Размещать акционный товар на «золотых полках»  
(если нет строгого размещения в планеграмме)

**Неверно!**



**Верно!**





При акционной активности какой-либо позиции, можно ротировать товар\*. Например: ТМ Розумница размещаем на «золотой полке» вместо ТМ Олейна.



**Меняем местами!**

**Верно!**



\*В рамках нашего товара!

## Цели при выкладке товара:

1. Поставить на место продажи акционный товар **МАКСИМАЛЬНО ШИРОКО**;
2. Сделать место продажи с акционным товаром **ЗАМЕТНЕЕ**;
3. Привлечь **ВНИМАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ** к товару;
4. Донести покупателю информацию **О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ТОВАРА**;
5. **СПОСОБСТВОВАТЬ и ПОМОГАТЬ** покупателю при покупке товара.



# Ваши вопросы...

