

Годовые переговоры с поставщиком РК

ПЕРИОД: 2021/2022

Дата: 07.02.2023г

Подготовлено: Зимина Ю.С.

Результаты работы

Условия отгрузки товара по типу оплаты
Способ доставки товара со склада поставщика

Оплата с отсрочкой платежа 14 дней
Доставка поставщиком

Показатели	2021	2022	LFL %
Объемы продаж за период, млн руб	11 039	10 666	-3
Средняя маржинальность %	29	36	22
Остаток товарного запаса, млн руб	4 929	5 249	6
Оборачиваемость товарного запаса, дн	120	111	-8
Доля поставщика в выручке, %	30	31	3
Доля поставщика в наценке, %	28	32	14
Трафик, тыс чел	799	768	-4
Средняя стоимость шт товара	125	128	2
Продажи количество, тыс шт	88,5	83,6	-6

Вывод: Выручка по вашей продукции растет меньше, чем прибыль. Рост выручки обусловлен спадом продаж в количестве штук. Руководитель ставит задачу увеличить Выручку на 6% (количество продаж в шт. упало на 6%). И уменьшит оборачиваемость на 20% (товарного запаса до 90 дней)

В количестве продаж отдел Инструменты падает быстрее, чем строительный отдел в целом. Для поддержания продаж мне нужны более низкие цены.

Примечание: Уровень сервиса РК хороший, претензий по качеству товара нет, обмен и возврат брака есть, а так же возврат не продаваемого товара на 500-позиций на 2023 год, претензий по логистике нет.

Задачи отдела Инструменты СТЦ СтройСам на 2023г.

Цель общая: Укрепление лидерских позиций в локации в сегментах: средний +, премиум, средний –

Цель по роли категории: драйвер трафика, генератор прибыли.

Задачи:

1. Активное продвижение Оснастки и ручного ассортимента, для привлечения покупателей.
2. Сбалансированный ассортимент по трем основным ценовым сегментам.
3. Интересные промоактивности.

ЗАДАЧИ ПО СОТРУДНИЧЕСТВУ на период 2023 г.

Проблема	Задача	Формат результата	Сроки
1. Отсутствие роста продаж в натуральном выражении	Повысить продажи за счет: Привлечения новых покупателей Расширения корзины существующих покупателей Уменьшение доли рынка локальных конкурентов	Совместно с поставщиком проводятся масштабные рекламные акции в период сезонного спроса, СтройСам транслирует вашу скидку и продвигает продукцию.	Согласовать маркетинговый бюджет 01.03.2023
2. Отставание роста прибыльности от выручки	Улучшить коммерческие условия на 6%	Рентабельность работы с поставщиком не ухудшает работы по товарному направлению.	01.03.2023
3. Недостаточно профессиональная консультация покупателей со стороны продавцов СтройСам	Продолжить и усилить мероприятия по обучению сотрудников СтройСам со стороны поставщика	1. Интенсивное обучение всех сотрудников перед сезоном, зачет. 2. Стимулирующая программа-конкурс для продавцов консультантов и заведующих. (Объем финансирования 1% от выручки)	1. Февраль-Март 2023г. 2. Май, июнь, июль 2023г.