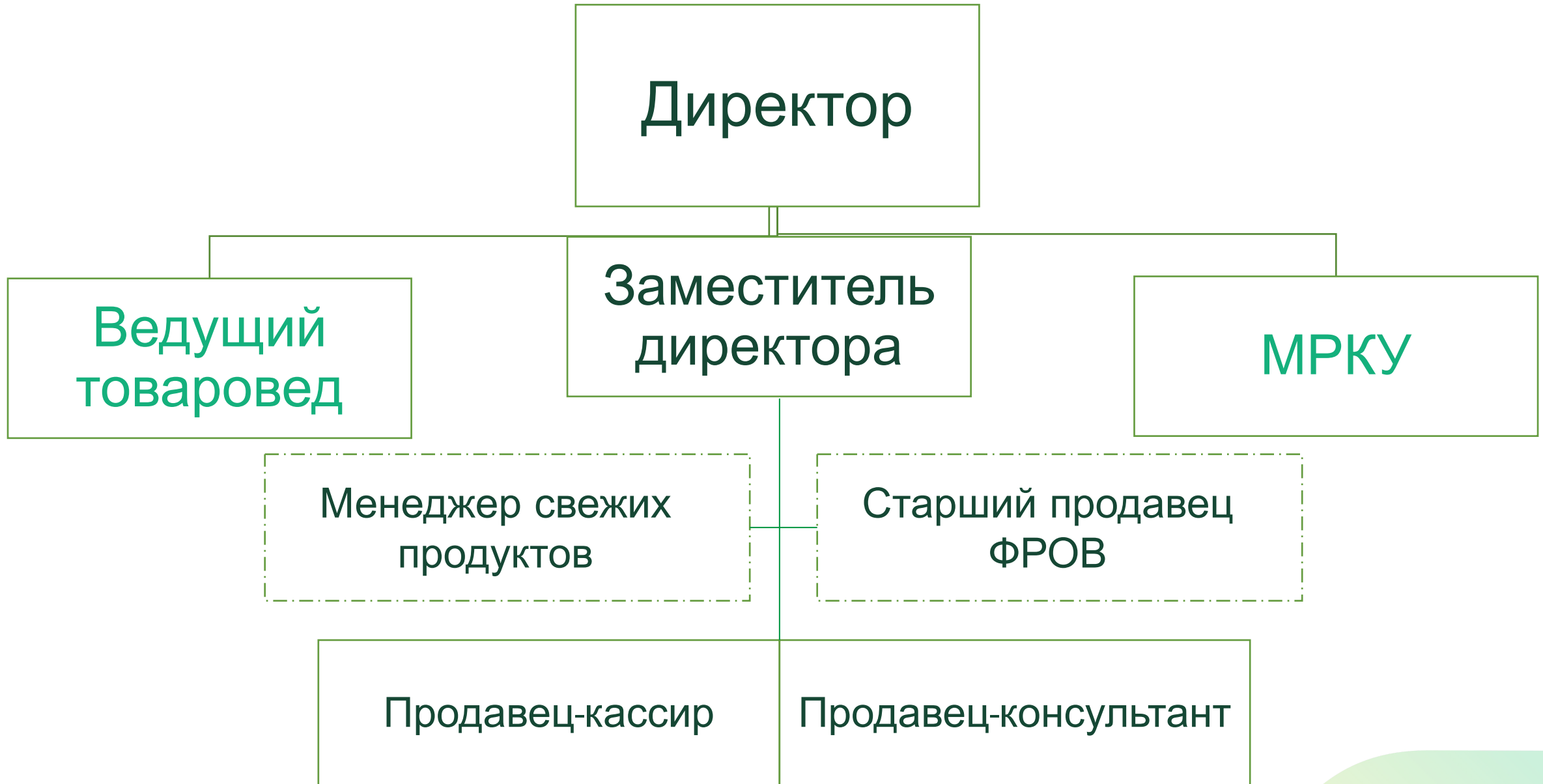


Технологии торгового зала

Заместитель директора магазина



Структура магазина





РОЛЬ ЗДМ

Работа с товаром



1 Кранение

Работа на складе

Что не так?



Что не так?



Что не так?



Что не так?



Что не так?



В чем причина?



Запрещается хранение товара



на полу



навалом



вне зоны хранения



вблизи водопроводных,
канализационных труб



с нарушением
температурного режима



с нарушением товарного
соседства



Принцип товарного соседства. Запрещено



Заморозка и охлажденные продукты



Сухие и влажные продукты



Сорбаты с сорбентами

Сырые с готовыми



Организация работы на складе



Товар на складе:

Размещается внутри своей категории

Хранится в собственной упаковке

Ставится маркировкой в проход



В целом на складе соблюдается

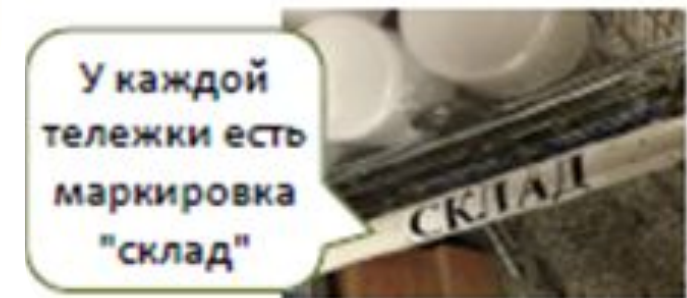
Принцип FiFo

Принцип гравитации

Отсутствуют покупательские тележки

Тележки для вывоза товара имеют маркировку «Склад»

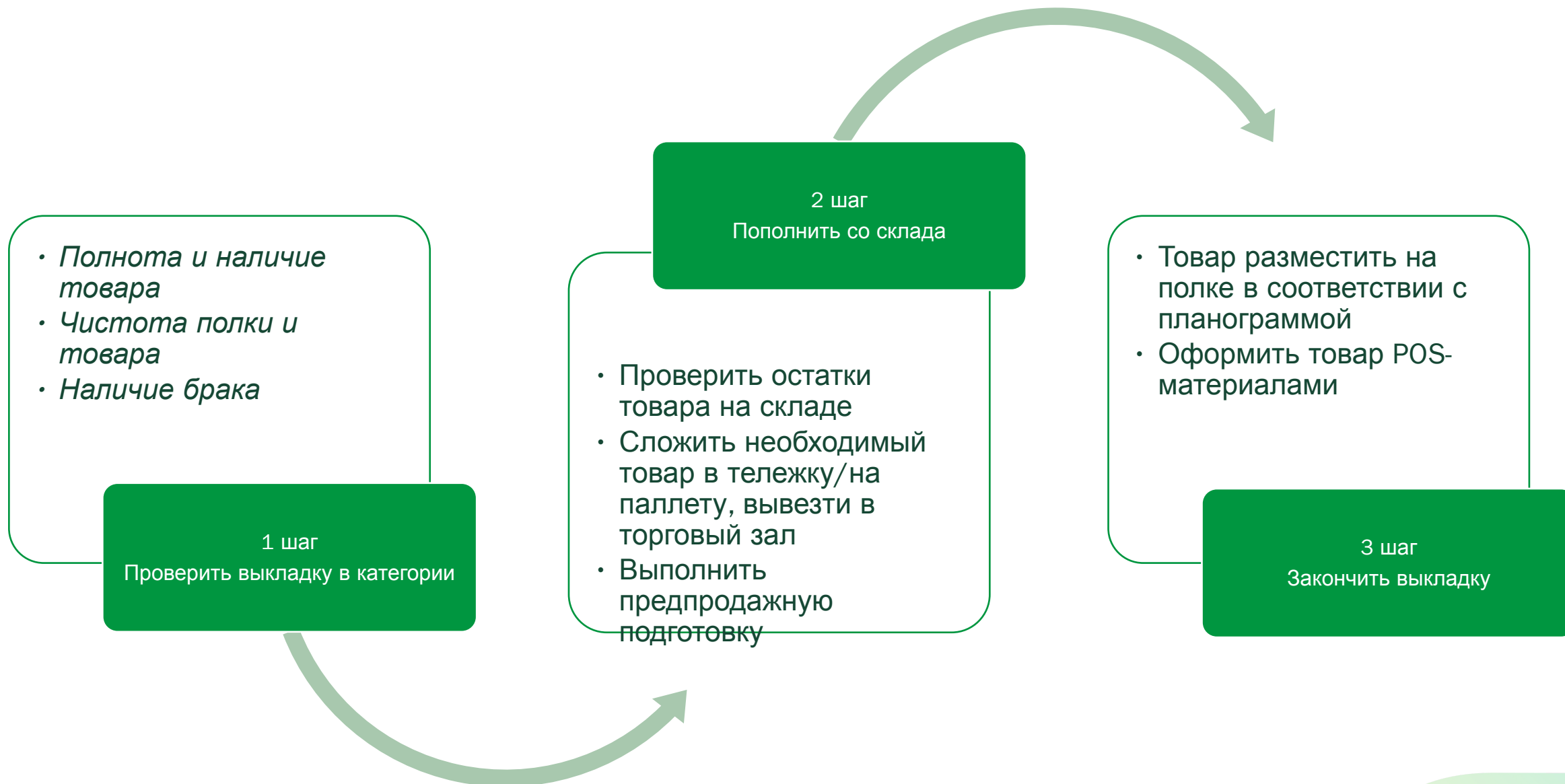
Организованы зоны списания, утилизации товара и упаковок



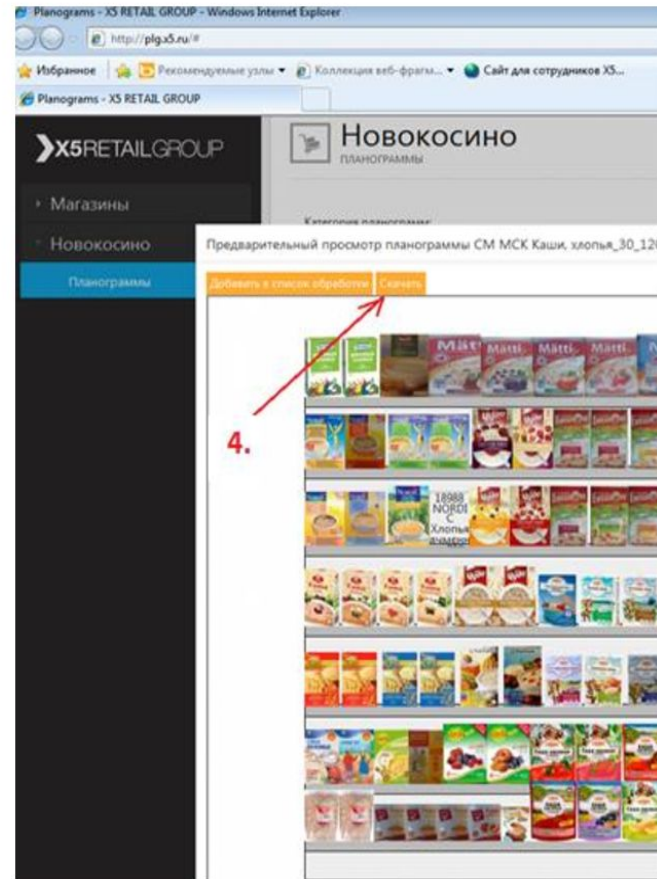
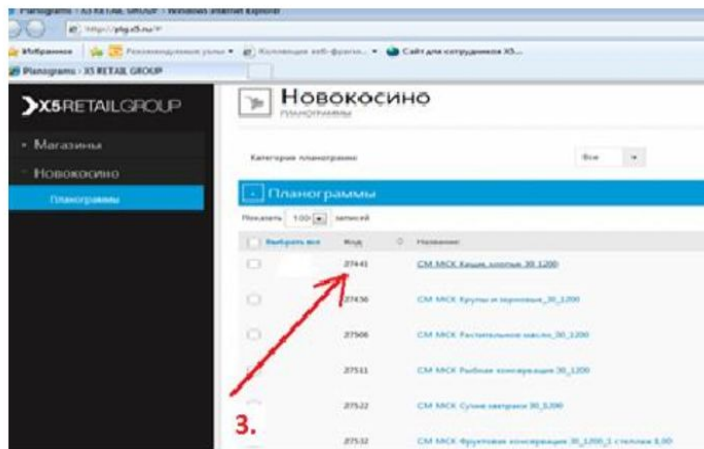
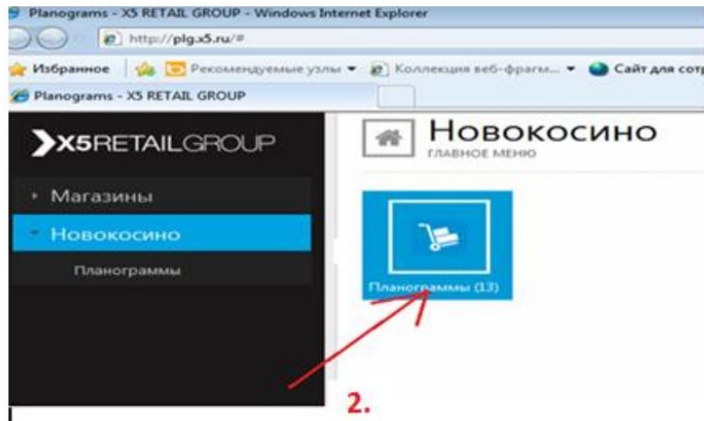
2. Выкладка товара

Работа в торговом зале

Выкладка



Планограмма

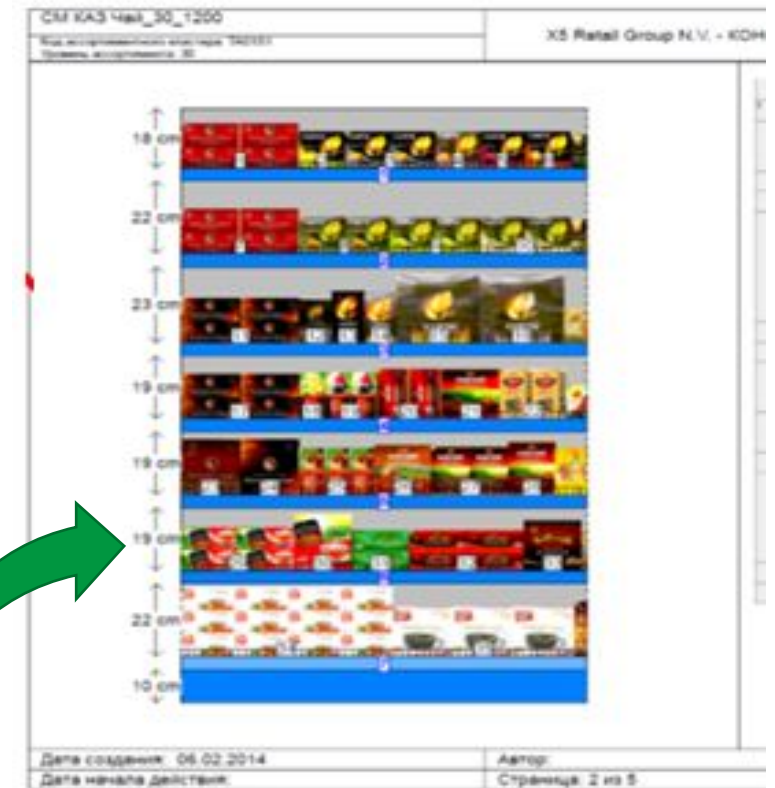


1. Заходим <http://plg.x5.ru/>
2. Выбираем свой магазин
3. Открываем планограмму
4. Распечатываем
5. Размещаем в карман под 2-й полкой

Работа с планограммами



Причина	Действие
В магазине на одну полку меньше, чем в планограмме	то товар с 4 и 5 полок объединяется на одной
В магазине на одну полку больше, чем в планограмме	то: <ul style="list-style-type: none"> товар полки 3 и 4 дублируется; расширяется фейсинг за счет дублирования наиболее продаваемых позиций
В магазине на больше стеллажей, чем в планограмме	то расширяется фейсинг за счет выкладки наиболее продаваемых позиций с соблюдением брендов/блоков
В магазине меньше стеллажей, чем в планограмме	то фейсинг сокращается в два раза
Что делать, если товар выведен из АМ, нет в планограмме? Новый товар?	Разместить с аналогичным товаром в соответствующий ценовой сегмент



При построении планограммы, обращайте внимание на рекомендованное расстояние между полками

Товар в пути



При отсутствии товара на остатках:

- ✓ Ценник остается
- ✓ Цена закрывается вставкой «Товар в пути»
- ✓ «Дырка» не заставляется



Целевое состояние



Товара нет
Ценник остается,
Устанавливаем вставку «Товар в Пути»

Кросс-мерчандайзинг



Кросс-мерчандайзинг – совместная выкладка товаров различных групп/подгрупп/видов товара, имеющих схожую ситуацию потребления.

Направлен на увеличение среднего чека, за счет импульсной не запланированной покупки

Свой

- Торцевые сетки магазина 40см
- Прилавочная зона

Принципы размещения Кросс-Мерчандайзинга доступны на корпоративном сайте: <http://co.perekriostok.ru/> в разделе Подразделения Компании/Дирекция форматов Супермаркет/ Мерчандайзинг/ФОРМАТ СУПЕРМАРКЕТ/ Стандарты

ДТО - реестр

- Торцевые сетки магазина и поставщиков 40см
- Торцевые сетки магазина 20см
- Прилавочная зона

Реестр ДТО доступен на корпоративном сайте: <http://co.perekriostok.ru/> в разделе Подразделения Компании/Дирекция форматов Супермаркет/ Мерчандайзинг/ФОРМАТ СУПЕРМАРКЕТ/ Распоряжения/ДТО



Кросс- мерчандайзинг

Размещение товара на прилавке:

Товары для выкладки кросс мерчандайзинга размещаются на прилавке блоком не более 30см. Расстояние блоков друг от друга должно быть не менее 1,25м



Размещение товара на сухих стеллажах :

- на навесном оборудовании – собственных торцевых сетках.
- Запрещено перекрывать доступ к товарам основной выкладки
- Запрещается размещение торцевых сеток друг напротив друга в категориях с высокой пенетрацией
- Торцевая сетка размещается на стороне торца по ходу движения покупателей

Дополнительное торговое оборудование (ДТО)



ДТО – дополнительная выкладка товаров различных групп/подгрупп/видов товара

ДТО – паллеты, стойки, холодильники, торцевые энды, кросс сетки (не занятые регулярной выкладкой и выкладкой товаров промо)

Направлена на увеличение среднего чека, за счет импульсной не запланированной покупки, на увеличение продаж, за счет дополнительной выкладки в том числе и акционных товаров.

- Долгосрочное ДТО размещается в рамках долгосрочных контрактов на длительное время от 6 до 12 месяцев
- Краткосрочное ДТО размещается в рамках ежемесячного Реестра на период от 1 до 3-х месяцев, включая сезонные потребности
- Сезонное ДТО размещается в рамках календаря сезонов на период до 3 месяцев (тип оборудования – препак/стойка)

Все дополнительное торговое оборудование оформляется паспортом ДТО

Реестры ДТО доступны на корпоративном сайте:
<http://co.perekriostok.ru/> в разделе Подразделения Компании/Дирекция форматов Супермаркет/ Мерчандайзинг/ФОРМАТ СУПЕРМАРКЕТ/ Распоряжения/ДТО



Соки, воды, пиво			
ЗАО "Пивоварня Москва - Эфее"			
Срок размещения		16.01. - 28.02.201	
Номер ДТО	1397 см-комм	Тип ДТО	брендированный паллет

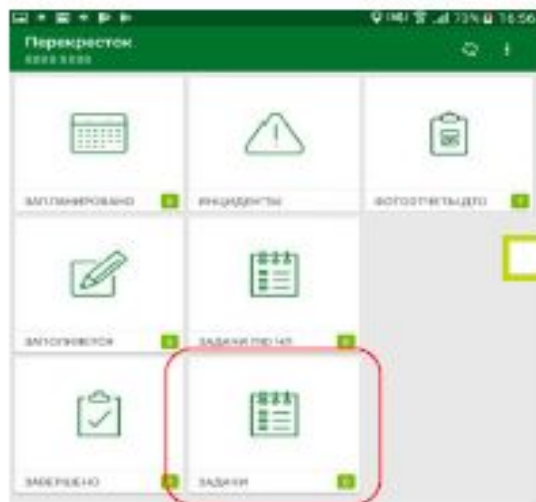
ПАСПОРТ ДТО
пример заполнения

Фотоотчеты по ДТО

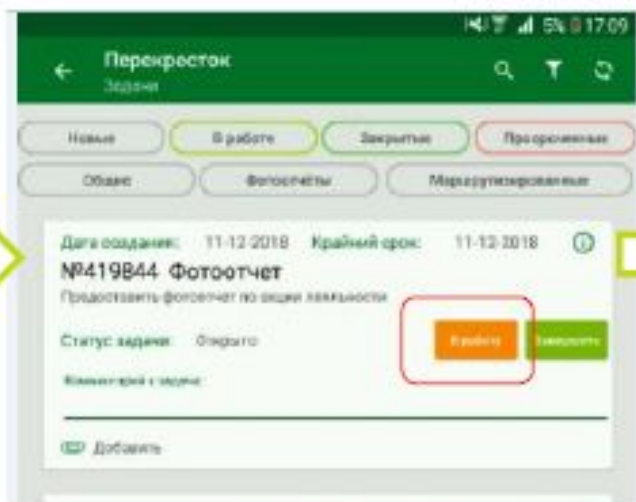


Задачи на предоставление фотоотчетов выкладки, акций формируются дважды в месяц: с 1 по 5 число и с 15 по 20 число каждого месяца

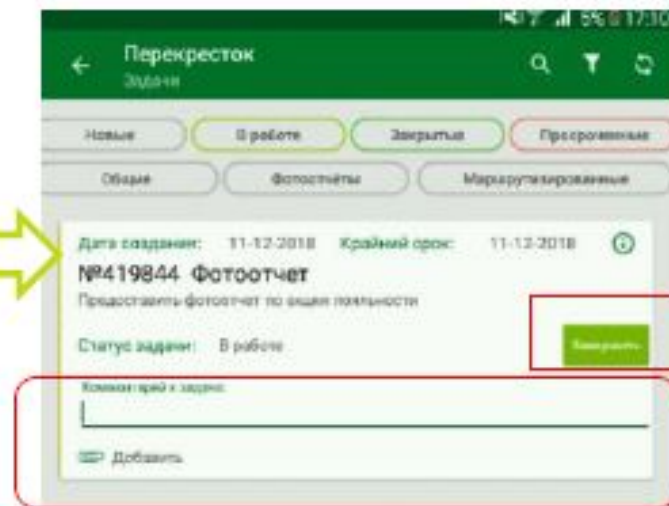
Просмотр списка задач доступен в разделе «Задачи»



Выбрать нужную задачу и нажать кнопку в «Работу»



Добавить фото и/или комментарии и нажать «Завершить»



Требования к фотографиям для магазинов:

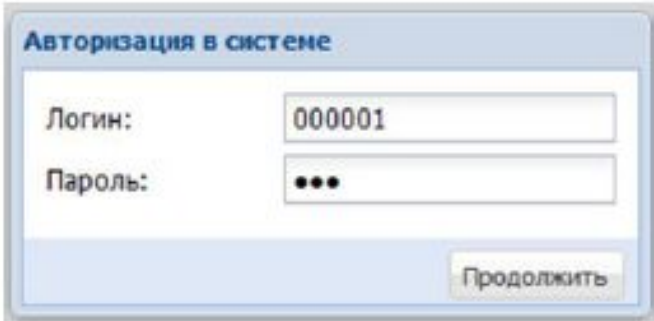
Фото должно быть сделано немного издалека, таким образом, чтобы все оборудования с товаром было на фото.

Качество фото должно быть четким, не смазанным

Не нужно делать фото самого товара и номера ДТО с близкого ракурса.

Работа с мерчендайзером



Мерчендайзер	ЗДМ
<p>Зарегистрироваться в "Журнале учета посещений мерчендайзеров"</p> <p>Согласовать начало работ с ЗДМ/ДМ</p> <p>Иметь при себе и носить в магазине бейдж с названием компании, ФИО</p> <p>Иметь действующую медкнижку</p> <p>Иметь опрятный внешний вид (запрещается: открытая обувь, шорты, майки)</p> <p>Соблюдать планыграммы и принципы выкладки</p> <p>Проверять сроки годности и ротировать товар согласно FIFO</p> <p>Проверять наличие ценников</p> <p>Предоставлять/заменять ценникодержатели на своём оборудовании</p> <p>Сообщать ДМ/ЗДМ о проблемах с товаром (отсутствии товара, некорректных остатках)</p> <p>Вежливо общаться и отвечать на вопросы покупателей</p> <p>Соблюдать правила работы в магазине</p> <p>Выполнять распоряжения администрации магазина</p>	<p>Контролировать соблюдение мерчендайзерами Правил работы и правил магазина</p> <p>Проверять выполнение работы и выдавать пропуск на выход только после проверки выполненной работы</p> <p>Удалять из магазина и не допускать к последующей работе мерчендайзеров, нарушающих правила магазина</p> <p>Сообщать руководителям мерчендайзеров об отсутствии или систематическом непосещении мерчендайзеров</p> <p>Не допускать в магазин мерчендайзеров, не указанных в списке</p> <p>Откройте браузер и в адресной строке введите адрес: http://wtb.x5.ru/ Введите имя пользователя и пароль (используется стандартная учетная запись для веб-табеля)</p> 

3 оформление

Работа в торговом зале



Замена ценников по ценообразованию

1. Распечатать ценники
2. Передать ценники продавцу, для размещения в торговом зале
3. В 09:00 кассы автоматически погружаются новыми ценами

The image shows a price tag for Budweiser Budvar beer. The tag is rectangular with a white background and black text. It features a barcode at the bottom. Red arrows point from various text boxes to specific fields on the tag.

Наименование товара, описание, объем points to the top section of the tag containing the product name and volume.

Принадлежность к каталогу товаров points to a small black box with the letter 'B' in the top right corner.

Цена без карты points to the 'ЦЕНА БЕЗ КАРТЫ' field, which shows the old price '135⁰⁰ руб.' and the new price '104⁹⁰ руб.'.

Цена по карте points to the 'ЦЕНА ПО КАРТЕ' field, which shows the new price '104⁹⁰ руб.'.

Штрих-код товара points to the barcode at the bottom of the tag.

Дата печати ценников points to the date '31.10.2019' and the time '1459' at the bottom right of the tag.

Производитель points to the 'Произв. BUDVAR' text at the bottom left of the tag.

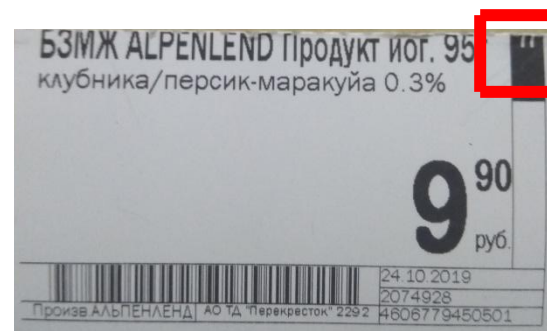
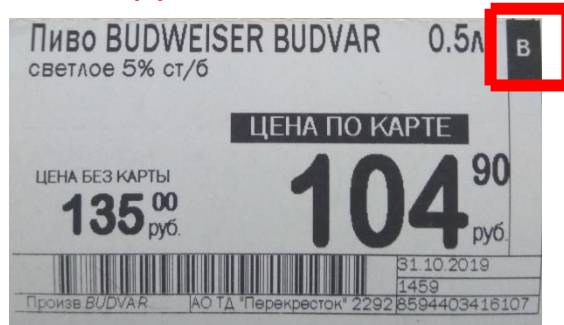
Наименование торговой сети, № SAP points to the 'АО ТД "Перекресток" 2292' text at the bottom center of the tag.

PLU товара points to the '8594 03416107' text at the bottom right of the tag.

Виды ценников



Ценник на товар из каталога Ценник на товар **Первой**
Выгодно цены



Ценник на товар
еженедельного
Промо



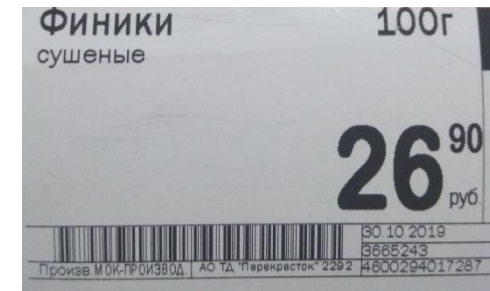
Ценник на товар
Собственной торговой марки



Ценник на товар
с механиками $4=3$, $3=2$, $2=1$



Ценник на товар обязательного или
дополнительного ассортимента



Ценник на товар с распродажей



Верификация ценников



Цель проведения:

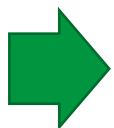
- уменьшение конфликтных ситуаций с покупателем

Задачи проведения:

- проверка наличия ценников
- проверка соответствия ценника товару
- проверка соответствия цены в ценнике и цены на кассе



Разделить торговый зал на зоны, закрепить за зонами ответственных сотрудников



Составить график верификации (каждая зона 2 раза в месяц)



Провести верификацию в любой удобный сотруднику день, но не позднее указанной в графике даты



После завершения верификации закрыть документ проверки ценников.

Работа с ПРОМО



1 шаг

Подготовиться к Промо

за 1 день до

- Ознакомиться со списком Промо товаров и Дайджестом Промо
- Осуществлять работу с промо товаром по аналогии с другим товаром

2 шаг

Осуществить выкладку Промо товаров

- Оформить торговый зал и места Промо выкладки согласно Правилам оформления Промо
- Разместить товар согласно Дайджесту Промо
- Разместить ценник для каждого PLU
- Оформить ценник стоппером

3 шаг

Контролировать размещение Промо

- Полнота выкладки
- Корректность оформления
- Наличие листовок промо
- Корректность ценников

4 шаг

Окончание промо

- Убрать товар с промо выкладки и разместить:
- На регулярное место продажи
- На склад
- Снять оформление ценников промо, кроме позиций, на которые промо было продлено в целях снижения остатка

Виды стопперов



Вид активности	Шаблон ценника	Пример оформления		Приоритет
		полка	прилавок	
Регулярное Промо (каталог СУПЕРЦЕНА) и продление после промо СУПЕРЦЕНА Товары по механикам N+1 из промо	3x7s полочный с двумя ценами (со старой перечеркнутой ценой)			№1
Товары по механикам N+1 из промо	1x7 акция 2=1 полочный 1*1 A4 механика 2=1			№1
Каталог Выгодно	полочный с ценой по карте			№2
Тематическое Промо (в том числе каталог Гурме) и РАСПРОДАЖА + продление после промо ВЫГОДНО и Гурме	с двумя ценами (со старой перечеркнутой ценой)			№3
Товары первой цены (ТПЦ)	3x7s полочный (с одной ценой)			№4
ПОСТНЫЙ товар	1) 3x7s полочный (с одной ценой) 2) 2x7s полочный (с одной ценой)			№5

Виды стопперов

Вид активности	Шаблон ценника	Пример оформления	Приоритет
		полка/прилавок	
Стоппер Локальный производитель	2x7s полочный (с одной ценой)		№6
Товары с дополнительным начислением БАЛЛОВ (для совместных акций с поставщиками)	3x7s полочный (с одной ценой)		№7
Товары НОВИНКА	3x7s полочный (с одной ценой)		№8
Товар в пути	все полочные варианты форматов ценников		№9
Вставка в выкладку охлажденного мяса и птицы	3x7s полочный (с одной ценой)		№10
Вставка в выкладку молочной гастрономии	3x7s полочный (с одной ценой)		№11

Ценники НАБОРНЫЕ для рыбного острова

наборный комплект цифр (рубли и копейки), поставляется в комплекте с каждым ценником
Желтые для оформления промо

Белые для оформления розничной цены



№12

Работа с остатками



Отработка инцидентов:

ТОП-30, нет продаж, нет остатков, падение продаж

Действие:

- Проверить наличие и выкладку товара
- Адаптировать виртуальные остатки
- Сделать (по возможности) заказ товара
- Отправить запрос на изменение минимального запаса

4 уценка

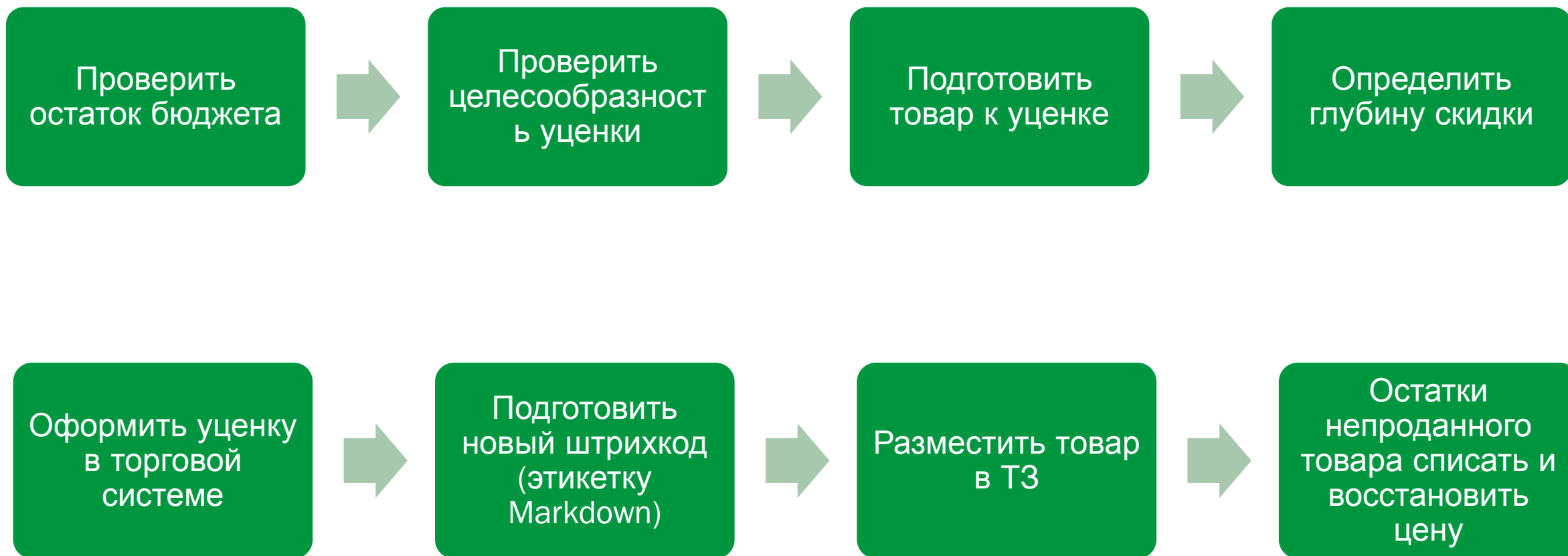
Работа в торговом зале

Централизованная уценка товара



ФК	Дивизион	ПН	Вт	СР	ЧТ	ПТ
охл рыба	ЦФ	15:00	15:00	15:00	15:00	14:00
охл рыба	НН .Урал, ЮГ, СЗФ, Казань, Воронеж, Нижний Новгород	15:00			15:00	
молоко с 5-6-7	ЦФ	15:00			15:00	
молоко с 5-6-7	НН .Урал, ЮГ, СЗФ, Казань, Воронеж, Нижний Новгород		15:00			
мясо_птица	ЦФ		15:00		15:00	
мясо_птица	НН .Урал, ЮГ, СЗФ, Казань, Воронеж, Нижний Новгород	15:00			15:00	
Алкоголь, Бакалея Food, Готовая кулинария, Детское питание Fresh, Кондитерские Изделия, Корма длдя животных, Напитки	Все кроме СЗФ	24:00				
Овощи Фрукты	ЮГ		15:00		15:00	14:00

Уценка товара внутри магазина



4 Списание

Работа в торговом зале

Списание товара



Определить правомерность отнесения товара на списание

- Определить возможность применения маркдаун в соотв. с критериями
- Определить возможность возврата товара поставщику в базе данных
- Проверить соответствие веса и наименования товара и определить правомерность списания

Определить статью списания

- Проверить сортировку товара и провести списание ТМЦ по основным причинам:
- Бой/порча (код в NQ 4967)
- Истечение срока годности (код NQ 4966)
- Предпродажная подготовка (код NQ 4965)
- Списание по компенсации КД (код NQ 4046)

Оформить списания в программе

- Создать буфер документа TR в программе NQ для каждого кода списания и отдельно для ФРОВ
- Занести данные по объему списаний для каждого PLU
- Закрыть буфер и подписать ЭЦП

Передать товары на утилизацию

- Сотрудник СБ, раз в неделю должен проверить:
- Все зоны списания, на предмет своевременного проведения списания
- Складские помещения, на предмет не списанного товара
- Складские помещения, на предмет наличия списанного, но не утилизированного товара

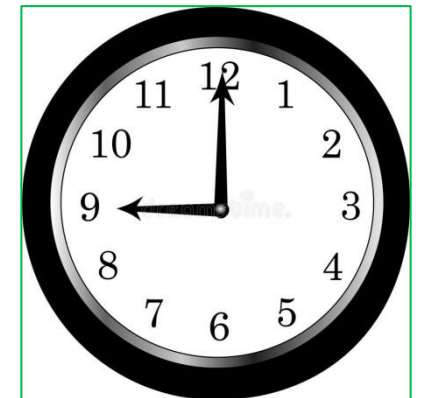
6 Технологии

Технология Первого и второго открытия



Первое открытие магазина (8:00-9:00)

- правильное и своевременное оформление ценников (до 9:00)
- подготовка рабочего места (исправность оборудования, наличие упаковочных материалов)
- перемещение товаров в торговый зал в зону выкладки
- предпродажная подготовка товара (проверка наименования, количества, цены, состояния упаковки, правильности маркировки; распаковка, сборка товара)
- выкладка товара в соответствии с утвержденными правилами (принципы выкладки, выкладка по планограммам)
- обеспечение чистоты
- проверка качества товара





Технология Первого и второго открытия

Второе открытие магазина (15:00-16:30)

(Работа в течение дня, в конце смены)

- оформление витрин, стеллажей и другого оборудования, контроль их состояния;
- своевременное пополнение рабочего запаса товаров на оборудовании в торговом зале
- своевременное извещение администрации см об отсутствии отдельного вида товара и упаковочных материалов
- контроль сохранности ТМЦ супермаркета
- соблюдение запрета на использование покупательских тележек при вывозе товаров в торговый зал
- Приветствие покупателей
- Консультирование покупателей о назначении товаров
- Оказание помощи в выборе товаров
- Прощание с покупателем
- Проведение операций по уборке рабочего места в конце смены

Тематические дни



	Вторник	Среда	Четверг	Пятница-суббота		
	День промо	День порядка	День качества и работа с товарным запасом	День покупателя		
Цель	 <ul style="list-style-type: none">Проверить готовность к проведению еженедельного промо	 <ul style="list-style-type: none">Обеспечить чистоту и порядок на всей территории магазина	 <ul style="list-style-type: none">Проконтролировать качество продуктов и предотвратить потери	 <ul style="list-style-type: none">Обеспечить высокий уровень сервиса в дни пиковых продаж.		
Основные задачи	<ul style="list-style-type: none">Отработка инцидентов ПРОМО первого дня на ТСДКонтроль размещения информационных POS материалов по промоОтработка инцидентов ТОП30Контроль наличия обязательного ассортимента (ОА) СП	<ul style="list-style-type: none">Отработка инцидентов Top30, Промо на ТСДКонтроль выкладки корзин ТПЦ, СТМ, KVIКонтроль планограмм и принципов выкладкиПомывка входной группыНаведение порядка на складе, в цехах.Помывка технологического и холодильного оборудования, витрин, стеллажей и труднодоступных мест	<ul style="list-style-type: none">Проверка товаров в ТЗ и на складе на предмет брака и порчи, сроков годности. Проверка СП на соблюдение санитарных норм.Контроль отрицательных и виртуальных остатков, aged stock, отработка инцидентов Top30, Промо на ТСДАнализ расхождений в РХРабота со страховым запасом	<ul style="list-style-type: none">Контроль приемки, выкладки и оформления второй поставки промоКонтроль выкладки корзин ТПЦ, СТМ, KVIКонтроль наличия в отделах/за прилавками продавцов и соблюдения стандартов обслуживания покупателей.Организация дегустацийОтработка инцидентов Top30, Промо на ТСД		
Чек-лист для проверки	 Готовность к запуску регулярного промо	 Соблюдение порядка на складе, в цехах и ТЗ	 Соблюдение правил выкладки	 Обеспечение работы системы заказа	 Качество товаров и управление списаниями	 Соблюдение стандартов обслуживания покупателей

Вопросы по торговому залу



- Какие товары запрещено хранить вместе?
- Как необходимо организовать работу на складе?
- Каков процесс выкладки товара?
- Каковы действия сотрудника при отсутствии товара на полке?
- Какие товары по ценовому сегменту используем в Кросс-мерчендайзинге?
- Что такое ДТО? Как с ним работаем?
- Что важно соблюдать при работе с Мерчендайзерами?
- Для чего используется Верификация ценников?
- Каким образом работаем с Промо-акциями?
- Товар участвует в каталоге Выгодно, каким стоппером оформим?
- Какие действия Вы предпримите при работе с остатками?
- Каким образом проходит уценка внутри магазина?
- Каков процесс списания в магазине?
- В чем заключается технология Первого и Второго открытия?
- Во сколько проходит Первое и Второе открытие?
- Как распределены Тематические дни по дням недели?





Домашнее задание

Отработать доступность ТОП – 30, без продаж, снижение продаж

Осуществить выкладку согласно планограмме

Осуществить внутреннюю уценку магазина

Проверить Промо, наличие, оформление

Подготовить товар к списанию

Провести проверку по чек листу Первого и Второго открытия

Проработать Тематический день, в день присутствия в магазине