

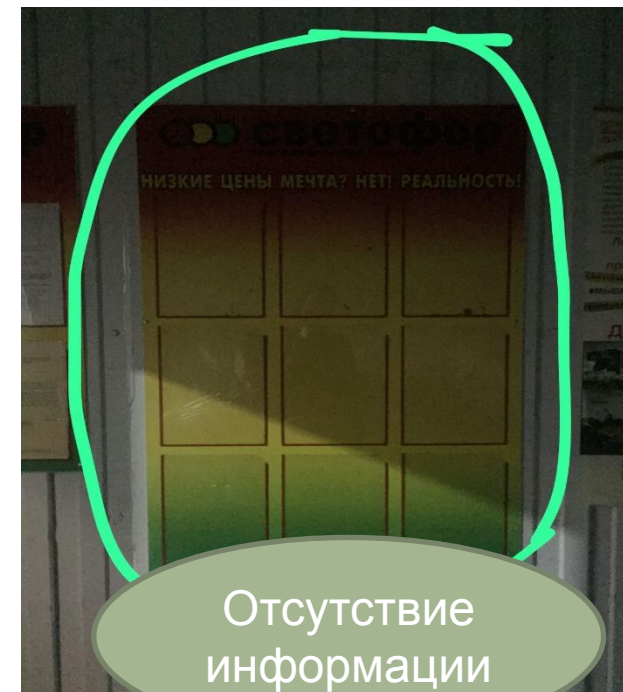
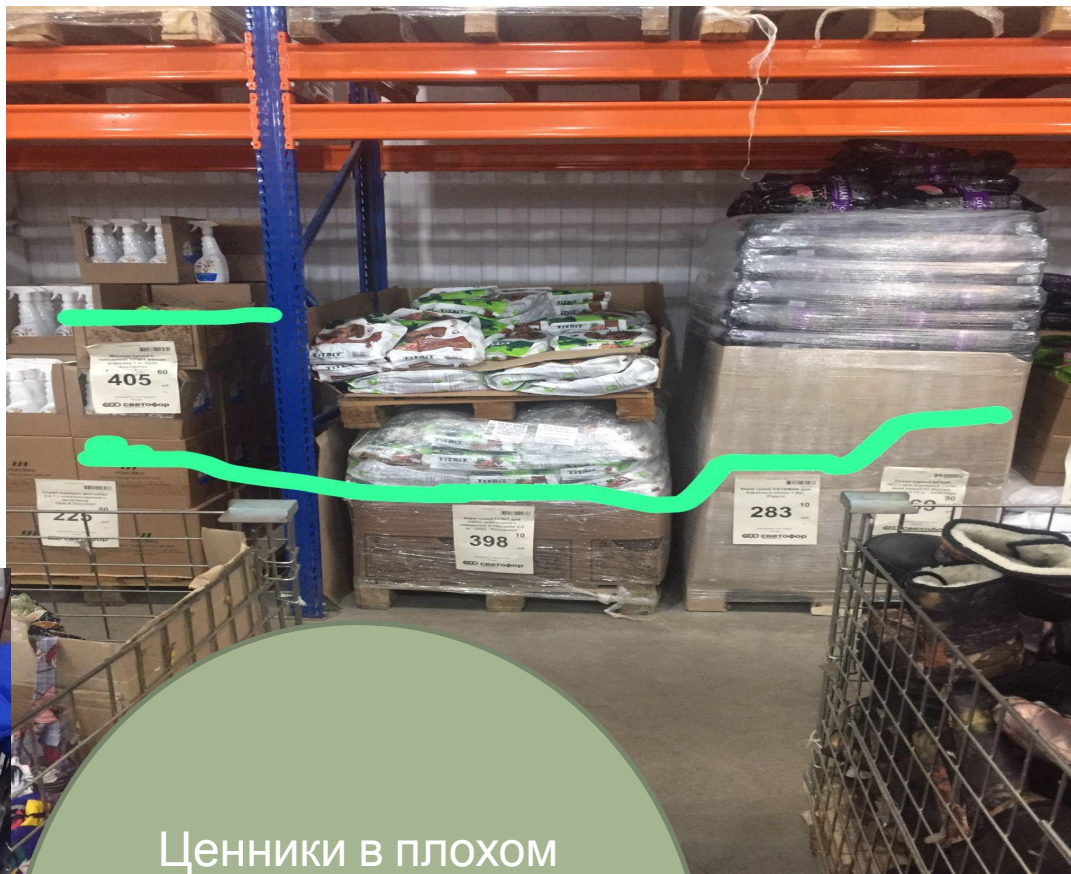
Анализ 3х магазинов сети
Общий анализ
Пути развития отдельного
магазина
Пути развития всей сети

1 магазин
Ул. М. Расковой
25В
Визит 30.11.22
Время 19.15-19.55
КРІ в этот день:
Выручка : 130 тыс.
Средний чек: 750
р.
Посетители: 200
человек

2 магазин
Ул. Флотская 153А
Визит 1.12.22
Время 16.19-17.22
КРІ в этот день:
Выручка : 190 тыс.
Средний чек: 750 р.
Посетители: 300
человек

3 магазин
Ул. Литейная 2А
Визит 1.12.22
Время 17.22-18.10
КРІ в этот день:
Выручка : 130 тыс.
Средний чек: 750 р.
Посетители :200
человек

1 магазин



Отсутствие информации



Ценники в плохом состоянии, нет системы в расположении. Из-за этого теряем продажи



Нужно разработать единую стратегию работы со всеми материалами в магазине. Это сократит расходы и увеличит продажи.

1 магазин



Нужно навести порядок в
таких местах.
Не совсем приятно , не
понятно что за зона с
товаром.
Я так и не смогла понять
на что акция.



1 магазин

По магазину есть разбитые товарные группы ,находятся в разных местах .
Как пример на фото новогодние подарки отдельно от всего новогоднего товара.
Товар с коротким сроком продаж (при входе на лево новогодний товар) расположен в самом не приоритетном месте.

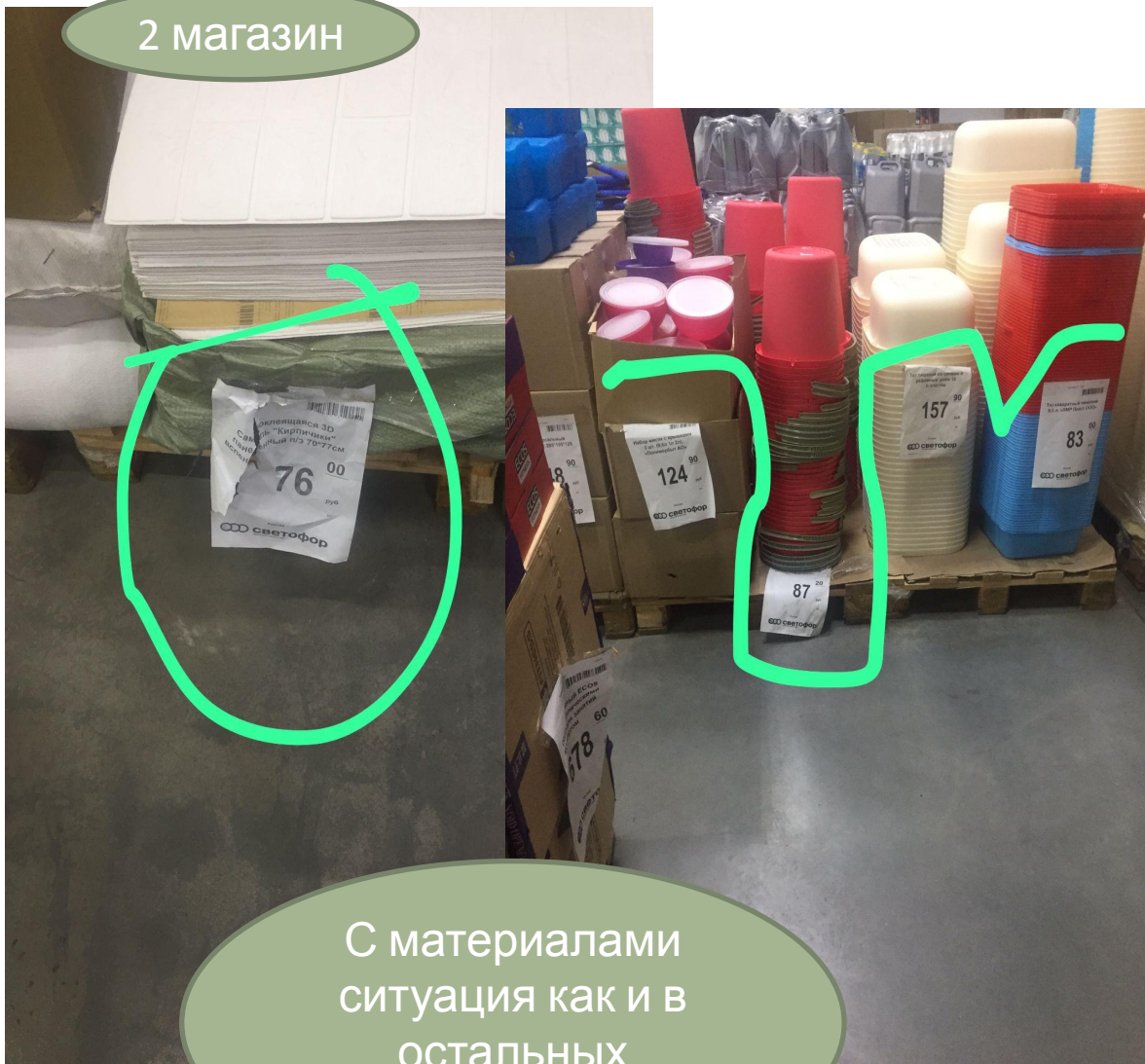
Вам нужен Региональный менеджер с глубокими коммерческими знаниями и опытом мерчандайзинга . Тогда получится соединить эти два процесса и дать направление для работы директору. Если директор получит четкую стратегию работы с товаром в зале , вы увеличите продажи. Да и в целом ,тогда получится сократить расходы на ненужную работу, которая не приносит прибыли.

Есть огромный потенциал в увеличении эффективности работы сотрудников и сокращении расходов на зарплату .
На это время (19.15-19.55) в магазине было 2 сотрудника и 1 охранник
В зале были корзины с вещами ,которые требовали уборки , так же можно было убрать пустые коробки и т.д. Сотрудники вместо этого все втроем стояли в зоне охраны и разговаривали на личные темы.



Можно ввести (переформировать) функциональный план по распределению сотрудников и выручки ,пересмотреть контракты и должностные обязанности, все это даст сокращение расходов на зарплату и повысит эффективность операционных процессов, за этим последует увеличение прибыли.

2 магазин

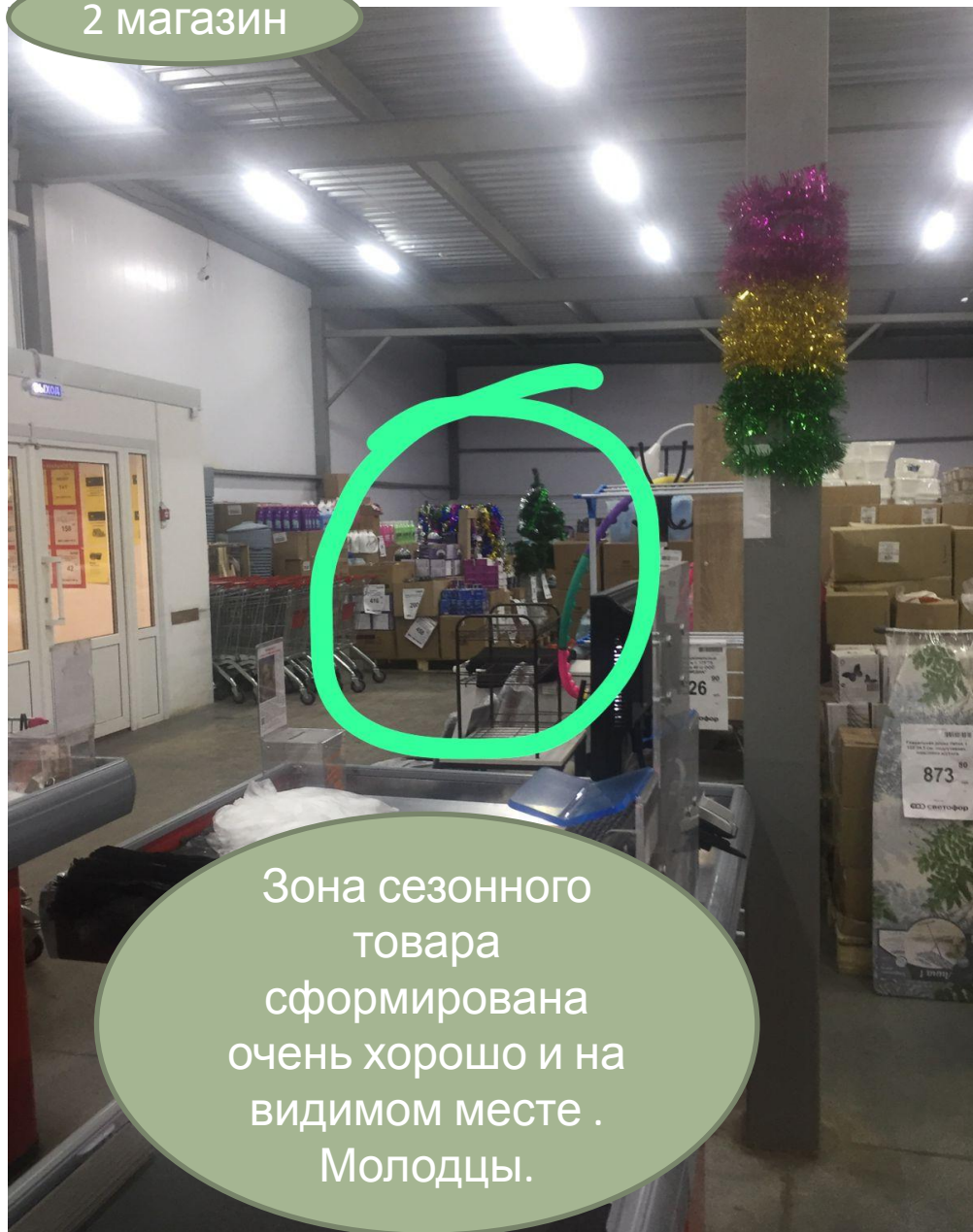


С материалами
ситуация как и в
остальных
магазинах



Здесь магазин
молодец .
Использует стенд и
все ценники
актуальны .

2 магазин



Зона сезонного
товара
сформирована
очень хорошо и на
видимом месте .
Молодцы.



Тут ,как и в
предыдущем
магазине ,
товарные группы
находятся в
разных местах . И
оно самое не
приоритетное.
Теряем продажи.

УНИКАЛЬНО
НИЗКИЕ ЦЕНЫ



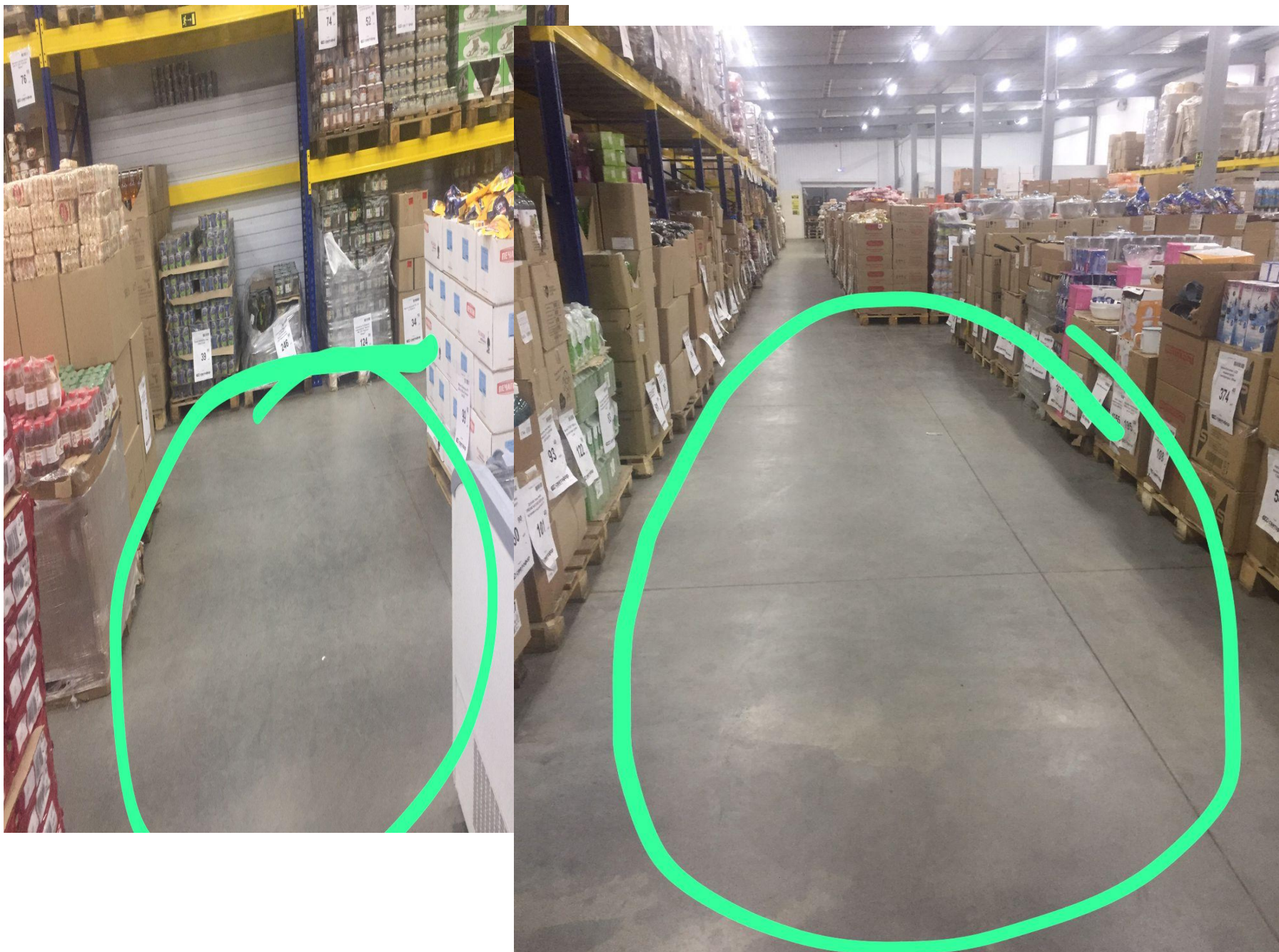
2 магазин



Такое расположение товара перекрывает обзор покупателю, мы теряем продажи. Наш покупатель просто пропустит товар, не увидит его.

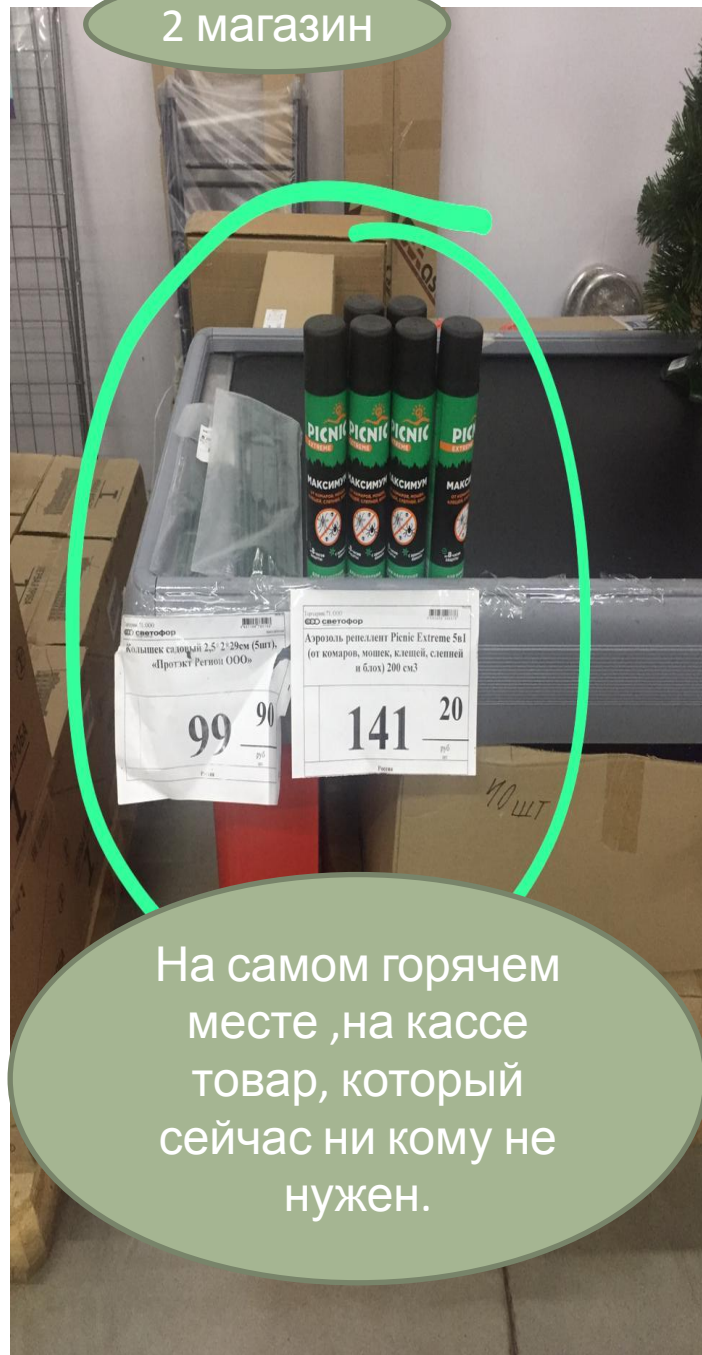


Вот отличный пример этого же магазина. Хороший обзор, наш покупатель ничего не пропустит.



Очень много
свободного места
Теряем продажи .
Тут мог стоять
товар Да и , в
целом , ощущение
что магазину не
хватает товара .А
из всех магазинов
сети , где я была ,
касса работала
без остановки.
У этого магазина
огромный
потенциал в
работе с
пространством и
товаром ,
учитывая что
посетителей
много.

2 магазин



На самом горячем месте ,на кассе товар, который сейчас ни кому не нужен.



Касса это самая горячая зона для спонтанных покупок . Правильный товар в этой зоне увеличит продажи. Как пример : разместить стеклоочиститель зимний.



Директору этого магазина нужно показать весь этот потенциал для увеличения продаж . С постоянной работой над этим он может увеличить на 20 -30 % продажи магазина . Так как посетителей очень много.

УНИКАЛЬНО
НИЗКИЕ ЦЕНЫ



Персонала (время моего визита 16.20-17.10) было много, 2 в зале , 2 на складе .

Персонал в зале разговаривает громко на личные темы, использует мат. Когда нет покупателей на кассе просто стоит , разговаривает по личному телефону.

Необходимо ввести стандарты обслуживания и работы. Это повысит продажи. По персоналу план работы единый на всю сеть ,пример был описан на первом магазине.

В этом магазине ситуация с работой персонала идентична двум предыдущим. Только тут кассир еще на кассе сидит, в отсутствие покупателей, и ел кукурузные палочки.

Ситуация с ценниками, распределением товара, такая же.

Но магазин сильно выделяется, среди тех в которых я была, коммерческой частью.

Я бы сказала так : магазин старается увеличить продажи , но не справляется с объёмами товара . Им просто нужно помочь в организации распределения товара (кто , что когда и куда)

3 магазин

Они собрали
вместе все группу
нового года .
Разместили на
самом горячем
месте Так что и при
входе и при выход
ты не пропустишь
этот товар !!!!!
Молодцы!



Добавили на
кассу
актуальный
товар , тем
самым
увеличивают
продажи



и самое главное : продумали
как продать этот набор .
Сделали так , чтобы
покупателю было понятно
что в нем . Молодцы ! Такими
идеями нужно делиться .
Признание работы всегда
мотивирует !

УНИКАЛЬНО
НИЗКИЕ ЦЕНЫ



3 магазин

Но вот с объёмами товара в размещении, не справляются. Очень много паллетов не разобранных в зале. Которые перекрывают и проход и товар, а время 18.00 люди начинают возвращаться с работы и по дороге домой заезжать в магазин за покупками, а тут такое: ни чего не понять где и что. Мы теряем и посетителей и продажи.





Полностью нарушены нормы
пожарной безопасности во всех
магазинах. А последствия этого
затрагивают не только продажи ,
но и жизни людей.

Общий вывод от визита :

Сильные стороны :

Ассортимент в магазинах ,цены.

Точки роста :

Повысить уровень магазинов :коммерческие и операционные бизнес-процессы привести к единому стандарту . Вы сократите расходы и увеличите продажи.

Сделать действительно **фокус** на уникально низкие цены и ассортимент.

Пересмотреть штат и должностные инструкции . Есть огромный потенциал в сокращении расходов и в увеличении эффективности работы , что приведет к увеличению продаж.

Проработать нормы охраны труда и пожарной безопасности.

И передать эти знания Директорам магазина . Компетентные директора , знающие свои задачи , способны сделать так , чтобы был ПОСТОЯННЫЙ прирост по прибыли , а так же все эти действия усилят мотивацию сотрудников.

А что еще ?



Есть большой потенциал увеличить товарооборот региона через маркетинг :

Работаем над увеличением **посетителей** не привлекая ни каких дополнительных средств , а используем и уравниваем существующие.

Пенсионер 72
года : « бываю,
но есть не все
товары ,
которые
нужны»

Женщина 35-40
лет замужем , 2
детей : « Знаю , но
не была.
Слышала что-то с
качеством не
очень , но цены
низкие »

Женщина замужем
, детей нет. 28 – 35
лет: « Узнала от
знакомых. Не хожу ,
сомневаюсь в
качестве товара .
Да и нет тех
товаров , которые
берем постоянно »

Мужчина
холост 30-35
лет :
«Слышал ,
вроде все для
дома»

Женщина
свободная
37 лет : « ни
когда не
слышала »

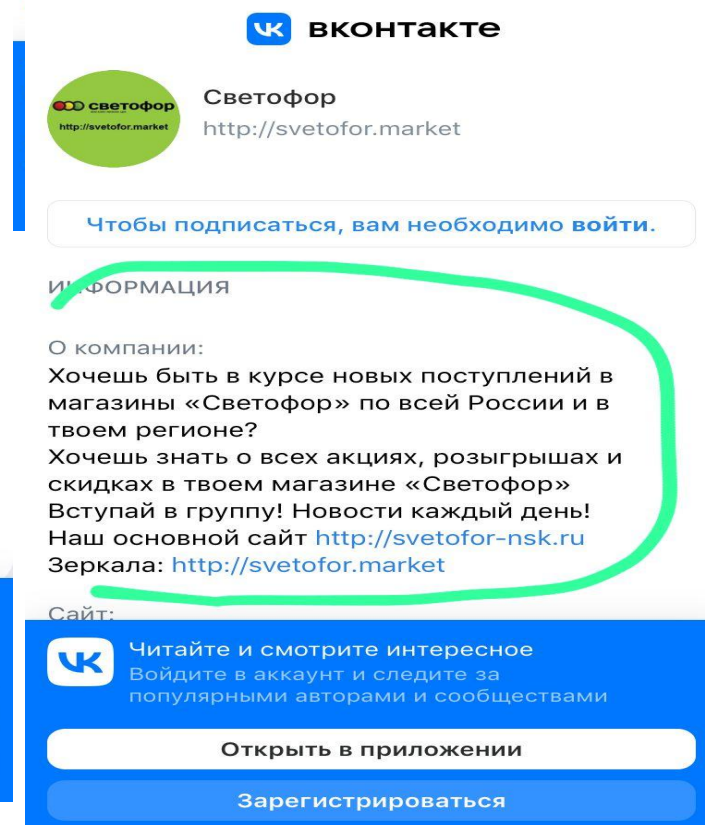
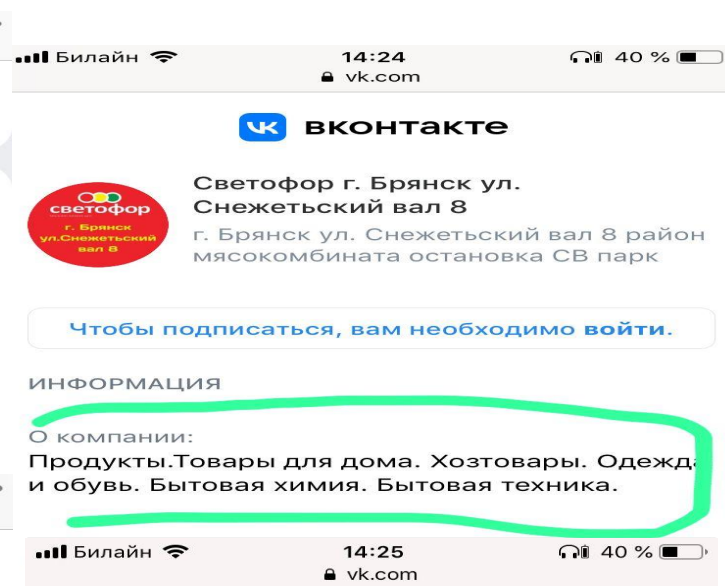
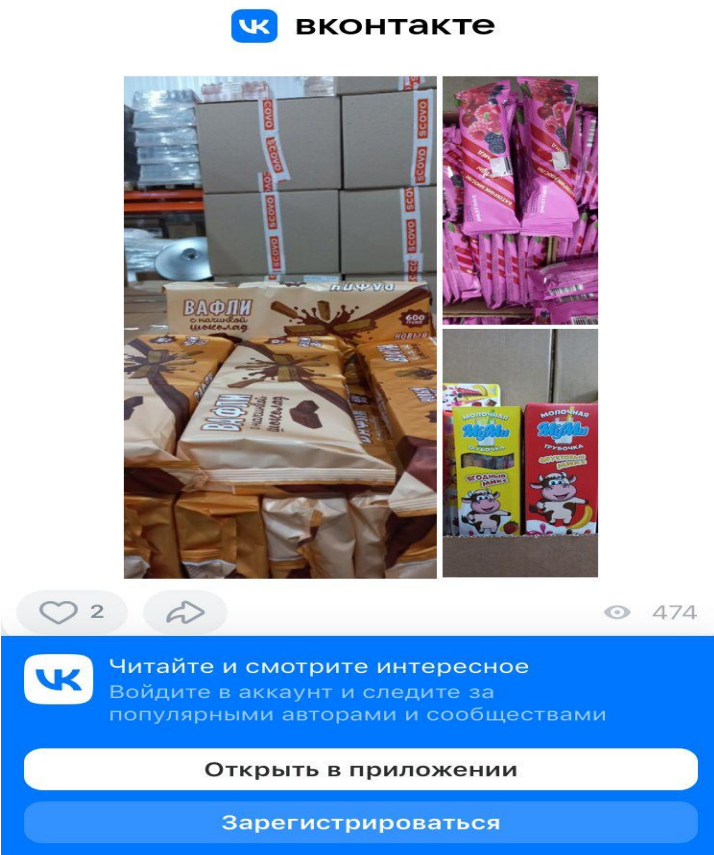
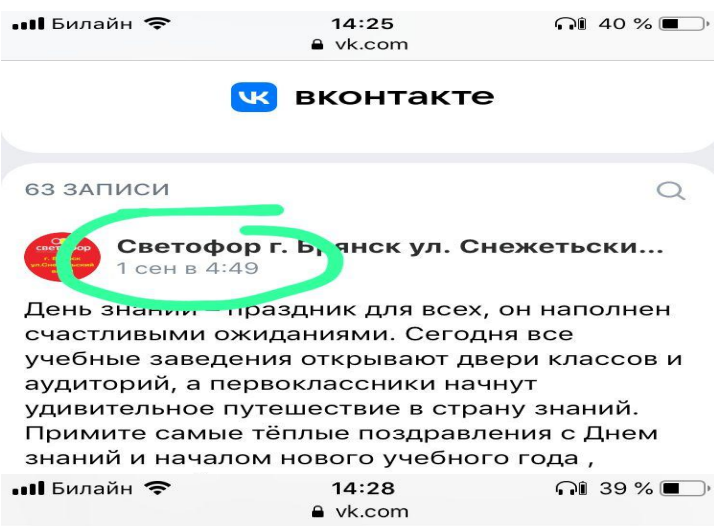
Был проведен опрос 5 человек
, знают ли они про магазины и
что знают .



Вывод :

- 1 Необходимо усилить узнаваемость бренда.
Каждый должен знать про нас.
- 2 Миссия Компании : сделать ее прозрачной и понятной для каждого .
Это развеет вопросы , повысит доверие и лояльность.

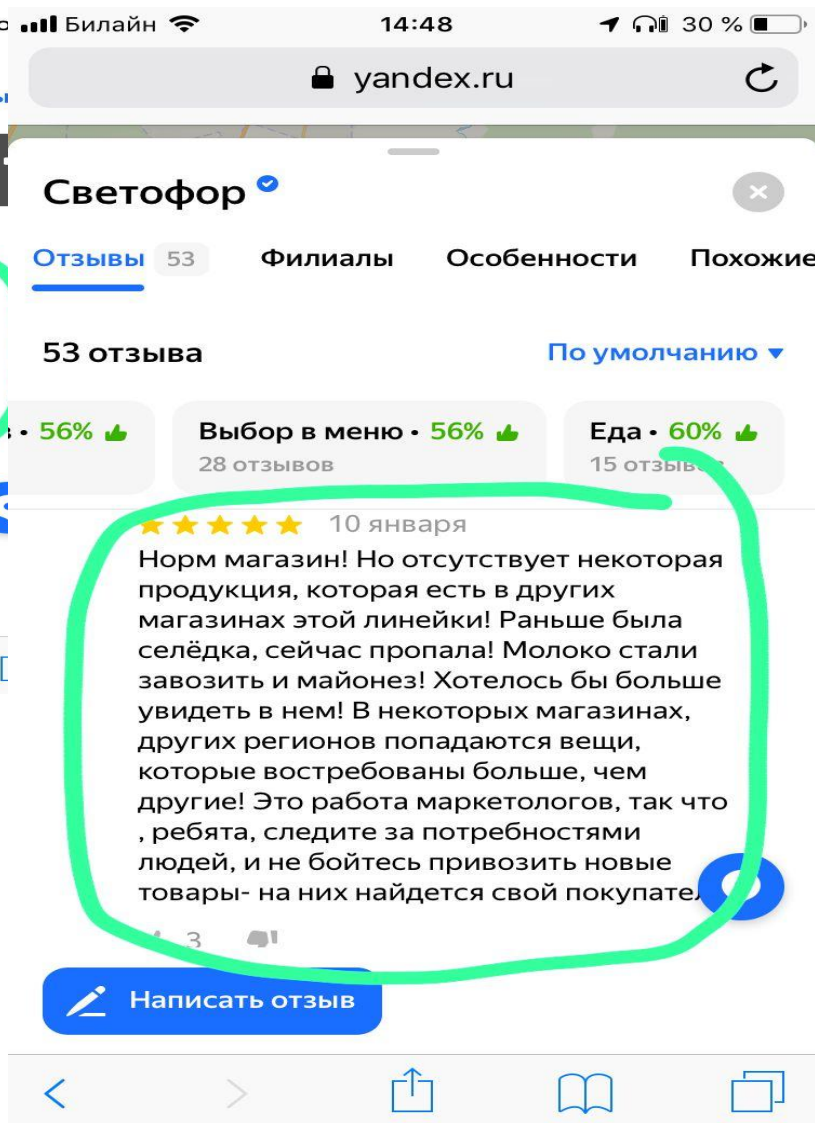
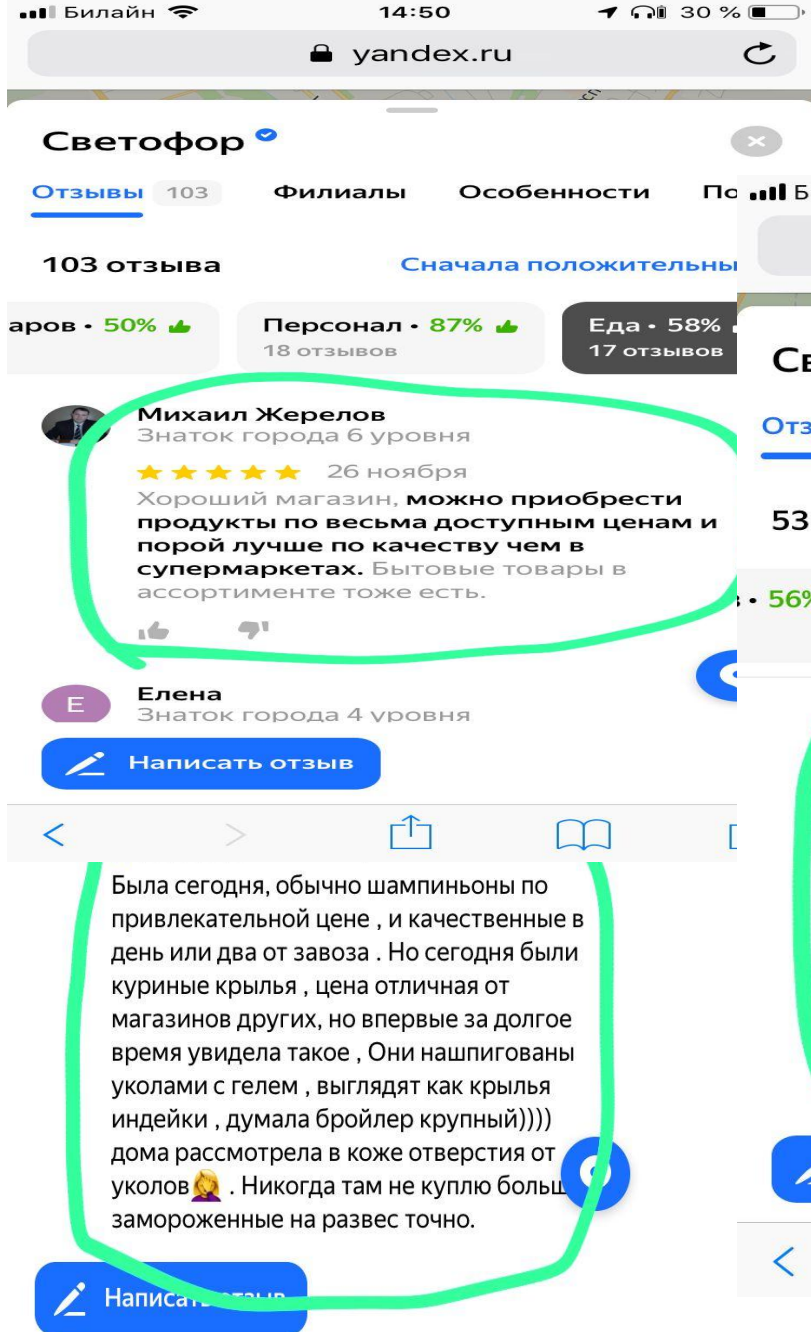
Как ?



Привести соц. сети в порядок

-Привести к единому формату : страницу , текст , фото. Сейчас видно что нет ни какой стратегии .А время и деньги на это тратим. Необходимо спланировать стратегию ведение сети для удержания наших покупателей и привлечение новых посетителей.

-Сделать на регион один аккаунт в каждой соц. сети .
Сократим затраты и время , усилим впечатление для нашего посетителя.



Наладить двухстороннюю коммуникацию с нашими покупателями

Мы получим самые эффективные и бесплатные бизнес идеи для развития сети. Повысим уровень лояльности и доверия к Компании.

Как ?

Работа в соц. сетях с комментариями (анализировать, отвечать)

Как пример yandex.ru :
бесплатная платформа для среза эффективности

Вывод :

Все эти действия приведут к рост товарооборота региона минимум на 30 %
При этом возможно сократить расходы и не прибегать ни к каким инвестициям.

Спасибо