

МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ **ВЫСТАВКА**

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ОТРАСЛЕВОЙ

САЛОН

ВЫХОД В РИТМ

ЕВА АРКАИМСКАЯ

АННА БАКУРСКАЯ

МАРТ 2024

Регламент встречи



45 минут
продолжительность



Вопросы
в конце



Подарок



Ева Аркаимская

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬ, ПОСТАВЩИК, ЭКСПЕРТ

- Создание компаний «с нуля»
- Развитие розничных и оптовых продаж
- Вывела на Российский рынок **4 торговые марки**
- Реализация масштабных проектов по украшению городов России к праздникам
- **10 лет** опыта работы с Европой,
17 лет работы с Китаем

1 Мало найти, на выставке или через другой источник, нужный продукт.

2 Коммуникация с производством и получение необходимой продукции. Кто больше нуждается в продуктивной коммуникации?

3 Специфика менталитета, различие менталитетов.

4 Первые поставки, подводные камни.

5 Сюрпризы больших объемов.

**Поговорим
про_**

Российско-Китайский торговый дом, учитывая все особенности совместной работы, предоставляет спектр услуг:

- 1 Консультирование для начинающих компаний, желающих работать с КНР
- 2 Склады фулфилмент на территории России
- 3 Поиск материалов, сырья, продукции на территории КНР
- 4 Обеспечение продуктивных переговоров с представителями КНР
- 5 Помощь при оформлении визы и поездки в КНР
- 6 отбор образцов продуктов производителей
- 7 Логистическая поддержка и таможенное оформление
- 8 Сертификация продукции при поставках в Россию



Анна Бакурская

- Бизнес – консультант
- Эксперт Retail & Ecom
- Тренер
- Спикер

> 10 млн.\$

Дополнительной прибыли суммарно заработала Компаниям за 20 лет

с 2 до 17%

Вырастила долю интернет-продаж Связной

+156%

Вывела бренд LYAMBDA на Ozon, WB, YM

> 1000 человек

Обучила системе управления ассортиментом

С 300 до 2000 sku

Вырастила направление в Утконосе

Apple, Samsung, Huawei, Xiaomi

Планировала первые поставки брендов в РФ

МОИ ПРОЕКТЫ



МОСКВЁНОК
Твой ключ к образованию
МЭШ

СВЯЗНОЙ



Моя карьера



Утконос
УТКОНОС-ПЕЧАТЪ-СЕРВИС



SMARTTRADE



lamoda



ХМЕЛЬНИК

АНГСТРЕМ



ПЧОЛО
ВСЕ ДЛЯ ШКОЛЫ

Все
инструменты .ру



Какие темы обсудим сегодня



Главные ошибки поставщика при выходе в сеть и способы как их избежать



Что надо знать поставщику перед выходом в сеть



Пошаговый алгоритм входа в сеть



Лайфхаки при выходе в сеть



Чек-лист для поставщика
Что надо проверить перед выходом в сеть

**Почему поставщику
важно выходить
в сети**



Расширить каналы сбыта



Повысить узнаваемость и
представленность товара



Увеличить оборот



Получить дополнительную
прибыль

Ошибки при выходе в сеть



«Прежде чем жениться – подумайте как вы будете разводиться»

Максимально обезопасить компанию от возможных экономических потерь



Сможем ли обеспечить, соблюдение сроков, частоты поставок, постпродажный сервис?



Анализ «внутренней кухни».

Потянем ли мы эту сеть?

Сможем производить/привозить товар в нужном количестве без потери качества?



Что нужно знать в первую очередь
при выходе в сеть?

Стратегия входа в сеть





БЭНЧМАРК

Анализ конкурентных преимуществ

- Максимально подробно
- Указать **ВСЕ ЗНАЧИМЫЕ** характеристики товара
- «Продать» товар самому себе
- Что в моем товаре есть такого, чего нет у конкурентов?
- Стратегия развития и продвижения товара. Есть она у вас? **В цифрах**



Ошибки при выходе в сеть



- Промо-продажи
- Расчет маркетинга
- Полный расчет прибыли фактической и сопоставление с расходами



- Какова специфика сети?
- Кто ЦА?
- Совпадает ли ЦА сети с ЦА вашего товара?
- Ценовой сегмент?
- Кто конкуренты?



- Что будет, если товар не пойдет?
- Готовы ли мы будем забрать партию обратно?



Ошибки при выходе в сеть

Говорить на языке клиента

«Чтобы понять категорийного менеджера – **нужно думать как категорийный менеджер**»

Изучить конкурентов, рынок, ценовые сегменты и ответить себе на вопрос **«Чем мой товар может быть лучше конкурентов?»**

«Что даст клиенту заведение нового товара?»



Ошибки при выходе в сеть

**Некорректное коммерческое предложение,
составленное «на коленке».**

**Пытаться продать весь товар,
а не конкретно выбранный под данную сеть**



Ошибки при выходе в сеть

Прайс-лист на 10 января 2022 г						
Ценовая группа				Колонка4	Основной склад	Склад №2
Артикул	Штрихкод	Фото	Номенклатура, Упаковка	RUB		
				Включает НДС		
				Цена	Остаток	Остаток
автокомпрессоры						
620568	4607099620568		FOCUSray 105 1/8 автокомпрессор, шт	1 446,49		
621299	4607099621299		FOCUSray 109 1/8 автокомпрессор, шт	2 354,29		
625952	4607099625952		FOCUSray 110 1/8 автокомпрессор, шт	3 240,12	79,000	

Ошибки при выходе в сеть

Новинки					
	<p>СТАРТ САД 1LED Светильник- подсветка - 2 шт</p>	<p>Светильник на солнечной батарее для подсветки ступеней и заборов - 2 штуки в наборе. Количество LED: 1 LED теплый Автоматическое включение с наступлением темноты Время работы: до 10 часов Питание: 1.2V 600mAh NI-MH аккумулятор Солнечная панель: 2v 100mA Материал: PVC+ABS пластик Класс защиты: IP65 Размер: 4,4x4,5x8 см</p>	4610116208809	350,63	539
	<p>СТАРТ САД 100SMD Светильник настенный</p>	<p>Светильник настенный 100 SMD 2835 LED Автоматическое включение с наступлением темноты Датчик движения: 120°C 8-10 метров Питание: Li-ion 1200 мАч Солнечная панель: 5,5Вб 1,5 Вт Размер: 13,8x9,8x5,8 см Класс защиты: IP65</p>	4610116210048	796,88	1225

Уважаемые партнеры!

Более 14-ти лет мы производим полезное печенье по уникальным технологиям, благодаря которым продукция получается одной из самых тонких на российском рынке – от 1 до 3 мм. В нашем ассортименте более 20-ти видов продукции на основе сахара и сахарозаменителей.

Продукция изготовлена из отборного зерна, которое поставляется из Алтайского края, Краснодара и Ставрополя. В масле для нашей продукции отсутствуют тяжелые трансизомеры. При изготовлении печенья и вафель используются натуральные ингредиенты (имбирь, какао, сухие соки, корица, семена льна и т.д.)

Вес инд. упаковки нетто, г	Кол-во инд. упаковок в ГУ	Кол-во ГУ на поддоне	Отгрузка менее 6 поддонов Цена за шт. с НДС	Отгрузка 6-11 поддонов Цена за шт. с НДС	Отгрузка 12-32 поддонов Цена за шт. с НДС	Отгрузка свыше 33 поддонов Цена за шт. с НДС	Фото
			5	12	30	33	
70	28	126	42,97	40,71	40,31	39,92	
70	28	126	42,97	40,71	40,31	39,92	
70	28	126	35,30	33,44	33,12	32,79	



**НОВЫЙ
АССОРТИМЕНТ
САХАРНОГО
ПЕЧЕНЬЯ**

**Старт отгрузок:
18 июня 2018**





рынке продуктов, растет как в объеме, так и в деньгах
Любятово растет быстрее категории в 2 раза

Печенье входит в категорию
Кондитерских изделий и является
одной из самых ее больших сегментов



Нильсен, Food Value Sales Structure / MAT AS'17

Динамика Категория печенье



Нильсен, Total National Urban, 2017 vs 2016



7% продаж категории Печенья приходится на новинки, которые так любят потребители
Доля новинок в портфеле Любятово в 2 раза выше

ДОЛЯ НОВИНОК
В КАТЕГОРИИ

7% [**НОВИНКИ**
доля
Новинок



Категория
Печенья
2017

Нильсен, Total National Urban, 2017

ДОЛЯ НОВИНОК
В ПОРТФЕЛЕ ЛЮБЯТОВО В 2017 ГОДУ

16% [**НОВИНКИ**
доля
Новинок



Категория
Печенья
2017

Нильсен, Total National Urban, 2017

Где брать аналитику?



Аналитика сетей категории ЧАЙ

№	Brand	PL	Rating	Number of Retailers	Avg Number of SKU	Globus	Metro	Selgros	Sparg	WineStyle	Авоська	Азбука вкуса	Ароматный мир	Ашан	Бристоль	Верный	Виктория	Дикси	Красное & Белое	Лента ГМ
1	Greenfield		10,2%	21	25,8	11,4%	11,1%	12,2%	12,5%		34,9%	3,2%	100,0%	6,3%		14,6%	17,1%	17,2%		9,6%
2	Ahmad Tea		8,1%	20	20,4	8,9%	8,6%	13,1%	8,5%		23,3%	0,4%		11,9%		12,5%	16,2%	8,6%	28,6%	3,4%
3	Tess		5,7%	18	14,5	5,8%	2,0%	8,2%	8,9%		3,5%			5,8%		7,3%	7,6%	5,5%		6,4%
4	Richard		4,9%	18	12,4	4,6%	7,4%	3,5%	7,5%		5,8%			5,2%	15,8%	7,3%	9,5%	10,9%		4,8%
5	Basilur		3,5%	15	8,8	2,0%	4,9%	2,1%	1,8%			0,4%		2,3%			1,0%	0,8%		4,1%
6	Curtis		3,4%	17	8,6	3,5%	3,7%	4,0%	5,7%		2,3%			2,9%		4,2%	5,7%	7,0%		4,3%
7	Akbar		3,2%	18	8,1	2,6%	3,7%	4,2%	0,4%		4,7%			4,4%	21,1%	9,4%	8,6%	8,6%		2,9%
8	Азерчай		3,1%	18	8,0	4,1%	3,7%	4,9%	4,3%					4,9%	26,3%	3,1%	4,3%	5,5%		1,9%
9	Майский		2,6%	18	6,5	2,3%	4,1%	2,8%	1,8%		8,1%			2,4%	5,3%	4,2%	4,8%	6,3%		2,2%
10	Принцесса Нури		2,1%	17	5,3	1,8%	1,6%	4,0%	2,8%		2,3%			1,5%		6,3%	1,4%	4,7%		2,1%
11	Milford		1,9%	13	4,8	1,8%	1,6%	2,1%	4,3%		3,5%			3,6%				1,6%		1,5%
12	Newby		1,4%	9	3,6		4,5%	3,1%	4,3%			5,2%								0,3%
13	Принцесса Ява		1,3%	16	3,3	1,8%		1,4%	1,1%		2,3%			1,3%		5,2%	1,4%	3,1%		1,7%
14	Herbarus		1,3%	11	3,2	0,8%			2,5%			4,0%		0,5%				1,6%		1,4%
15	Maitre		1,3%	8	3,2	0,8%	1,6%	2,6%						3,2%						0,2%

Шаги поставщика при выходе в сеть



Согласование и подписание
основного договора и
дополнительных соглашений



Выявление потребности
в товаре поставщика



Коммерческое предложение от
поставщика. Бэнчмарк. Расчет
выгоды для клиента



Согласование условий работы
с поставщиком (коммерческие
условия, маркетинг, возвраты,
сервис)



Согласование и расчет промо.
Выгода для клиента

Шаги поставщика при выходе в сеть



Заполнение карточек товара / описаний / выполнение требований к маркировке товара и прочих условий и первая поставка товара



Определение ассортимента



Контроль выкладки / цен / в оффлайн и онлайн со стороны поставщика



Контроль проведения промо / выкладка / описание



Оценка эффективности промо, корректировка, поставка новой партии, корректировка стратегии расширения ассортимента

Чем **я** могу быть вам **полезна?**

- ✓ Создание стратегии и вывод в сети вашего продукта
- ✓ Проведение авторских тренингов
- ✓ **Эффективная работа с сетями для КАМов.**
Как поставщику (производителю) выстроить долгосрочную работу с сетями
Категорийный менеджмент под ключ
- ✓ Внедрение и оцифровка системы управления вашей компанией через категорийный менеджмент



+7-916-262-56-32



2712.ru



redexpertgirl@bk.ru



А подарок?

Заполните анкету и заберите **ПОДАРОК**



Чек лист «Пошаговая инструкция для поставщика по входу в сеть»

2712.ru

