

# ФР БТ-05 «Уценка Непродаж» для Куратора Партнерской франшизы

Суть бизнес-технологии: Реализация товара с низким процентом продаж за счет снижения цены

### Цели бизнес-технологии:

- Высвобождение денежных средств, «замороженных» в неликвидных товарах и излишках. Увеличение оборачиваемости товара.
- Определение оптимальной розничной цены

### Подразделение – владелец: Коммерческий блок

## Ключевые моменты:

Бизнес-технология «Уценка непродаж» включает в себя три основных этапа:

1 ЭТАП	2 ЭТАП	3 ЭТАП
Работа с Непродажами (контроль выкладки товара в торговом зале)	Уценка Непродаж. Суть: Периолическое снижение цены на товары с низкой	Контроль продаж товаров, попавших в уценку Непродаж
Суть: Регулярный контроль за выкладкой, в соответствии с планограммой, товара с низким показателем оборачиваемости. Цель: удостовериться в доступности товара для покупателей в торговом зале. Исключить вероятность попадания в список для уценки непродаж товара, который не	<ul> <li>сутв. Периодическое снижение цены на товары с низкои динамикой продаж.</li> <li>для товаров с себестоимостью менее 300 руб периодическое снижение цены на 20% от текущей, на товары, динамика продаж по которым (в шт.) за предыдущие 4 недели не превышает 10% от остатка на начало анализируемого периода.</li> <li>для товаров с себестоимостью 300 руб. и более - периодическое снижение цены на 10% от текущей, на товары, по которым отсутствуют продажи за предыдущие 8 недель. (Процент продаж = 0%).</li> </ul>	Суть:       Периодический         мониторинг продаж товара и       изменение         изменение       цены         в       соответствии       с         продаж.       цель:       определить         оптимальную цену на товар и       увеличить процаж
нопродык гоздра, поторым не выставлен в торговом зале. <b>График проверки выклалки</b> <u>товара:</u> 1 раз в неделю, в понедельник. <u>Инструмент для проверки:</u> справка «Остатки по датам ввоза, непродажи»	<ul> <li>Шель: определить оптимальную цену на товар и увеличить процент продаж.</li> <li>График проведения акции: в соответствии с Графиком работ по подготовке регулярных акций.</li> <li>Период проведения: 1 раз в 2 недели</li> <li>Начало акции: в соответствии с Графиком работ по подготовке регулярных акций (день недели - среда, с момента открытия магазина).</li> </ul>	увеличить процент продаж. Периол провеления: 1 раз в 2 недели. Инструмент для контроля: справка «Анализ продаж».



#### ФР Уценка непродаж для партнерской франшизы



![](_page_2_Picture_0.jpeg)

## 1 ЭТАП. Работа с непродажами (контроль выкладки товара в торговом зале)

КТО?	КОГДА?	ЧТО ДЕЛАЕТ?	РЕЗУЛЬТАТ
Управляющий	Еженедельно	1) формирует список товаров с низким процентом продаж для проверки	Список непродаж передан
партнерским	<mark>по</mark>	выкладки и доступности товара для покупателей в торговом зале.	для проверки продавцу-
магазином	понедельникам	Путь в 1С: Сервис/Внешние печатные формы и обработки/Внешние	кассиру
		отчеты/Папка «Франшиза»/Остатки по датам ввоза, непродажи	
		Детальное описание см. в Приложении <u>1</u> .	
		2) Передает сформированный список товаров продавцу-кассиру для проверки	
		выкладки товара из списка в торговом зале и соответствия фактической цены	
		товара и цены на ценнике	
		ВАЖНО! В четные недели передавать на проверку список товара с установленной	
		категорией	
		В нечетные недели передавать на проверку список товара без установленной	
		категории.	
Продавец-	После	Проверяет выкладку товара из списка в торговом зале и соответствие фактической	• товар выставлен в ТЗ;
кассир	получения	цены товара и цены на ценнике	• цена товара и категория
	списка		соответствует данным в 1С;
			• товар, не найденный в ТЗ
			и магазине, списан в
			Недостачу магазина

![](_page_3_Picture_0.jpeg)

## 2 ЭТАП. Уценка Непродаж (Снижение цены на товары, попадающие под критерии «уценки непродаж»)

КТО?	КОГДА?					ЧТО ДЕЛАЕТ?	РЕЗУЛЬТАТ						
Управляющий	В соответствии с	Определ	яет д	ату с	формирования	списка товаров, попадающих под критери	и Дата формирования						
партнерским	Графиком работ по	«непрод	списка товаров,										
магазином	подготовке регулярных акций*	Действие	попадающих под критерии										
					Уценка непродаж	Управляющий <u>Уценка непродаж war 1 :</u> формирование списка и цен, отправка на согласование собственнику	«непродажи»						
		02.04.2018		пн	Листовка	Управляющий/Менеджер по ЦО ФР_Листовка_шаг 1 : Запись цен в 1С8 (действие цен со							
			1		, 	Старт Акции 9-19-29							
		03.04.2018 вт 9-19-29-39; Уценка непродаж шаг 2; Согласование списка и цен;											
						Управляющий уценка непродаж шаг <u>3 :</u> корректировка списка Управляющий/Менеджер по ЦО ФР <mark>_уценка непродаж шаг 4.</mark> Запись цен в 1СВ (действие цен со среды 04/04)							
		04.04.2018		ср	Уценка непродаж Листовка	Старт Уценка непродаж Старт Листовка 04.04.18-17.04.18.							
Управляющий	После определения	Формир	ует сп	Список товаров с									
партнерским	даты (заранее до даты	Требова	расчетными ценами										
магазином	проведения акции)	• 0	танда	ртная	уценка		для уценки						
		- с/с то	овара -	<300 p	руб.;								
		- товај	) нахо	дился	в магазине бо	олее 5-ти недель (дата последнего поступления							
		товара	в маг	азин	ранее, чем 5 но	едель назад);							
		-динам	ика г	гродах	к товаров (в п	ит.) за предыдущие 4 недели менее 10% от							
		начали	ного		ka;								
		- nepe	- переоценка по данным товарам проводилась ранее 2-х недель назад.										
			ругая рапа	Шкал 300 ръ	а уценки								
		- C/C IC											
		товара											
		- лина	т										
		начали	ного	остаті	r (2 Ka;								
		- пере	оценк	а по д	анным товара	м проводилась ранее 2-х недель назад.							
		- <mark>из сп</mark>											

![](_page_4_Picture_0.jpeg)

		Требования к цене:	
		• При стандартной уценке цена снижается на 20% от текущей цены в магазине,	
		для товара с с/с более 300 руб., цена снижается на 10%. Цена округляется до «9руб»;	
		• категория цены в магазине - «Уценка». Срок окончания действия цены не	
		устанавливается.	
		Детальное описание см. в Приложении 2.	
Управляющий	После формирования	Согласовывает сформированный список товаров и расчетных цен с собственником.	Список согласован
партнерским	списка	При необходимости, по результатам согласования - проводит корректировку списка	(при необходимости
магазином		(не более 10% от общего количества SKU).	– скорректирован)
Управляющий	После согласования	В 1С8 проводит изменение цен и установку категории «Уценка» на товары из	В 1С изменена цена
партнерским	списка собственником	согласованного списка:	согласно списку,
магазином		• Создает и проводит документ - «Установка категорий номенклатуры»:	установлена
		Внешние печатные формы и обработки/Внешние обработки/Рабочее место	категория «Уценка»
		менеджера по ценообразованию/Установка акций	
		вил операции – установка категории:	
		категория номенклатуры – Упенка.	
		начало лействия цены – со срелы (в соответствии с Графиком работ по	
		подготовке регулярных акций).	
		срок действия цены – не указывать. (в случае нового поступления данного товара	
		в магазин категория «Уценка» снимается с товара автоматически).	
		• Выгружает и проводит документ «Установка цен номенклатуры в магазине»:	
		Внешние печатные формы и обработки/Внешние обработки /Создание	
		переоценок в магазине.	
Управляющий	За 1 день до начала	Осуществляет печать ценников. Ценники должны быть распечатаны на оранжевом	Ценники переданы
партнерским	акции	фоне с перечеркнутой предыдущей ценой и переданы в торговый зал	продавцу- кассиру
магазином			
Продавец-	В день	Проводит проверку выкладки товара, попавшего в уценку непродаж в торговом зале	Товар размещен в
кассир	предшествующий дню		торговом зале на
	начала акции после		основном месте
	закрытия магазина,		выкладки и
	либо в день начала		обозначен новыми
	акции до открытия		ценниками.
	магазина		

\* Письмо с вложенным Графиком работ по подготовке регулярных акций поступает от Координатора Сети на рассылку 'franchise@galamart.ru'. График составлен на период – 3 месяца.

![](_page_5_Picture_0.jpeg)

## 3 ЭТАП. Контроль продаж товаров, попавших в уценку Непродаж

КТО?	КОГДА?	ЧТО ДЕЛАЕТ?	РЕЗУЛЬТАТ
Управляющий	1 раз в 2 недели	Проводит мониторинг списка товаров с категорией цены «Уценка» (товары, попавшие в	Список товаров на
партнерским		предыдущие списки уценки непродаж) с датой переоценки - ранее 2-х недель назад.	изменение цены
магазином		• В случае отсутствия роста динамики продаж товар в соответствии с критериями	
		попадает в новый список на уценку Непродж.	
		• В случае роста продаж (процент продаж за последние 4 недели более 10%)	
		экспертно принимается решение о повышении розничной цены. Рекомендовано повышать	
		розничную цену не более, чем на 20% от текущей (либо не более, чем на 50 руб.)	
Управляющий	1 раз в 2 недели	В 1С8 проводит изменение цен. В случае, если принято решение повысить цену до Базовой	Корректировка цен в
партнерским		цены магазина – снимает категорию «Уценка». Если цена остается ниже Базовой цены, то	1C8
магазином		записывает новую цену так же с категорий цены «Уценка»	
			1

![](_page_6_Picture_0.jpeg)

#### Приложение 1

#### Требования к формированию списка товаров с низким процентом продаж

1. Сформировать в 1С8 отчет «Остатки по датам ввоза, непродажи».

**Путь:** (Сервис/Внешние печатные формы и обработки/Внешние отчеты/ Папка «Франшиза»/Остатки по датам ввоза, непродажи)

#### Настройки:

Период – 21 день

Конец периода – текущая дата

Дата ввоза – по... предыдущая дата перед началом периода продаж.

Справка - Остатки по датам ввоза. Дата остатков: 15.05.2018, период продаж: с 23.04.2018 по 15.05.2018, дата ввоза с по 22.04.2018.

Код	Товар	Группа1	Группай	2 Группа3	Maгазин •	Себ, руб	Базов ая цена МПГ *	Цена, руб	Нацен ка %	Склад кол.	Склад сумм по себ.*	Прод. кол	Прода жа сумма по *	Прод. сумма, руб <sub>т</sub>	Прода жа %	Дата ввоза	Дата перео ценг	Дата оконч ания прод. <sup>*</sup>	Катего рия (1с ?` <sub>*</sub>	Катего рия (1С 7	Ост. транс фер. скл.( *	Ост. вирт. скл. МП 💌	Ост. ОПТ скл. (шт.▼	БЦ по сети, руб <sub>⊸</sub>	Ср. прод по сет *	кол. МПР с остатк амı ▼	кол. МПР с ценой < Б
088-006	SILAPRO Шейкер 550мл / 18	Бутылки, о	фФитнес. Й	1с Спорт и от,	ФР ЕКБ Березовс	210,01	455,96	329	57	3	630,03					15.03.18	04.04.18			1			930	329	0,12	100	24
088-008	SILAPRO Шейкер 420мл, 25	Бутылки, о	фитнес. Й	іс Спорт и от,	ФР ЕКБ Березовс	148,26	339,00	179	21	1	148,26					15.03.18	03.05.18		Уценка	1				229	0,12	69	11
089-002	SILAPRO Блин пластиковы	Гантели, г	и Фитнес. Й	іс Спорт и от,	ФР ЕКБ Березовс	207,89	319,00	189	-9	4	831,56					27.02.18	03.05.18		Уценка	1			1 586	300	0,07	42	47

2. Сформировать из выгруженного отчета список позиций для проверки.

Оставить следующие столбцы:

Справка - Остатки по датам ввоза. Дата остатков: 15.05.2018, период продаж: с 23.04.2018 по 15.05.2018, дата ввоза с по 22.												
Код	Товар	Группа3	Цена, руб	Склад кол.	Прод. кол	Категория (1с 8)	Наличие на полке	Цена и цвет ценника	Примечание			
088-006	SILAPRO Шейкер 550мл / 18х12см	Спорт и отдых	329	3								
088-008	SILAPRO Шейкер 420мл, 25х5,5см, пластмасса	Спорт и отдых	179	1		Уценка						
089-002	SILAPRO Блин пластиковый с наполнителем из	Спорт и отдых	189	4		Уценка						

В столбце Склад/кол-во исключить минусовые и пустые остатки.

Установить фильтр в столбце «Категория 1с8».

В четные недели передавать на проверку список товара с установленной категорией

В нечетные недели передавать на проверку список товара без установленной категории.

3. Готовый список передать продавцу-кассиру для проверки