

Инструкция

Отчет: Анализ эффективности мест массовой выкладки

Цель отчета: Эффективное использование дополнительных мест продаж с максимальной отдачей.

1. Основное положение

1. Массовая выкладка – это паллет на плитке, ротомат, подиум или КОШи.
2. Массовая выкладка считается эффективной, если валовая прибыль (ВП) за месяц с одного места, выше арендной ставки за квадратный метр, умноженное на два.
3. Отчет формируется на основании «Анализ продаж». Отчет выгружается самостоятельно из 1С.

1. Формирование отчета

- 1.1. Открыть Excel документ «Эффективность ротоматов». Документ состоит из двух вкладок: «Отчет» и «Данные»
- 1.2. Вкладка «Данные». В данную вкладку копируется отчет «Анализ продаж». Для этого необходимо:
 - 1.2.1. Открыть отчет анализ продаж (для МПР отчет – «Анализ продаж для калькулятора»)
 - 1.2.2. Выделить всю таблицу. Для этого нажать на верхний левый угол таблицы. Скопировать выделенную таблицу.
 - 1.2.3. Открыть вкладку «Данные», встать курсором в клетку «A1» и, через нажатие правой кнопки мыши, вставить скопированную таблицу.
- 1.3. Вкладка «Отчет». В данной вкладке размещена таблица, с помощью которой проводится анализ эффективности. Управляющий магазина вносит в таблицу артикул, который размещен на дополнительном месте продаж.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1			Заполнить столбец "Наименование"							
2		МПР:								
3		Период дней:		+ Группировать	- Разгруппировать					
4		Арендная ставка:								
5	Объе	Артикул	Наименование	Цена (ро	Наценка (%)	Продаж. (шт)	ТО (руб)	ВП (руб)	Расчетная ВП в месяц	Комментарий
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										

Заполняется управляющим:

1. Поле «ГМ/МПР» - указать наименование магазина
2. Поле «Период дней» - указать количество дней продаж, за которые сформирован отчет «Анализ продаж».
3. Поле «Арендная ставка» - указать стоимость аренды за квадратный метр.
4. Столбец «Объект» - указать номера дополнительных мест продаж. Если это Ротомат, расположенный в отделе посуда, то назвать его «Ротомат Посуда 1»; если в отделе детских товаров, то назвать его «Ротомат Детство 12»; если это КОШи, то: КОШ1, КОШ2 и так далее. КОШи считаются метрами.
5. Столбец «Артикул» – внести все артикулы (коды) товаров, выставленных в дополнительных местах продаж.
6. Столбец «Наименование» заполнять не требуется, он заполнится автоматически, после внесения всех данных на вкладке «Данные».

ВАЖНО! Если вкладка «Данные» пуста, столбец «Наименование» не заполнится. Если вы допустили ошибку в артикуле, столбец «Наименование» не заполнится. На автоматическое заполнение столбца «Наименование» может потребоваться некоторое время.

7. Столбец «Комментарии» - **управляющий обязательно вносит дату размещения товара в ячейки**, а также заметки на свое усмотрение, например: Маты-пазлы, Газ и т.д.

Заполняется автоматически:

8. Столбец «Цена (роз)» - цена продажи в магазине, заполняется автоматически из вкладки «Данные».
9. Столбец «Наценка (%)» - наценка на единицу товара, заполняется автоматически из вкладки «Данные».
10. Столбец «Продажи (шт.)» – количество проданного товара за указанный период, заполняется автоматически из вкладки «Данные».
11. Столбец «ТО (руб.)» – товарооборот в рублях за указанный период, заполняется автоматически из вкладки «Данные».
12. Столбец «ВП (руб.)» – Валовая прибыль в рублях, заполняется автоматически из вкладки «Данные».
13. Столбец: «Расчётная ВП в мес.» - Валовая прибыль за месяц. Рассчитывается: Среднесуточная валовая прибыль, умноженная на 30 дней.

Образец готовой таблицы:

Заполнить столбец "Наименование"									
ГМ/МПП: ГМ Ижевск Гранат									
Период дней: 7									
Арендная ставка: 300									
Объект	Артикул	Наименование	Цена (роз)	Наценка (%)	Продаж. (шт.)	ТО (руб.)	ВП (руб.)	Расчётная ВП в мес.	Комментарий
R1	526-530	CipStudio Набор ручек гелевых 4 штуки (2c,1ч,1к) прозрачные, корпус, резин. держатель, 0.5мм, в пакете	49	110	8	387,1	200,3	3 419,7	46
R1	438-129	Пакеты для продуктов, 100шт, 22х33см, в рулонах	49	139	28	1 371,9	797,9	3 419,7	82
R1	361-125	Мочалка шар, нейлон, 30г	45	74	7	319,0	138,3	3 419,7	28
R1	256-134	CipStudio Фотомастеры 12 цветов, с цветным винт колпачком, пластик, в ПВХ пенале	49	60	26	1 274,0	479,4	2 054,6	42
R1	360-148	Маска медицинская, трехслойная, набор 5шт	49	193	24	1 166,2	764,7	3 277,4	146
R1	883-058	VETTA Гриневд, Локса Бамбух, 30см	49	82	7	328,3	139,3	5 971,1	66
R1	492-102	PROVANCE Лайт Полотенце махровое, 100% хлопок, 30х50см, 5 цветов	49	64	4	196,0	76,8	5 971,1	103
R1	914-029	BY Санфетки влажные AURA Family антибактериальные, 70шт, арт.28030	49	44	20	945,6	256,5	1 099,1	156
R1	360-149	Маска медицинская, трехслойная, MSK 1/5, 5 шт	49	155	16	784,0	477,0	2 044,1	81
R1	583-242	CipStudio Краски акварельные водные, 12 цветов, без кисти, в картонной упаковке	49	104	5	245,0	125,2	5 971,1	79
Ротомат 19р					145	7 017,1	3 455,3	14 808,6	по 19
R2	914-032	Туалетная бумага влажная Comfort влаготермостойкая, 42 шт	69	68	10	676,2	266,0	1 140,0	27
R2	438-027	GRIFON Пакеты для замораживания 30шт, 3л, 18мм, 25х35см, перфорированные, в рулоне 101-052	69	86	10	676,2	304,3	1 304,2	78
R2	444-223	Бокс для таблеток, пластик, "Неделя" 8,5см, 3 цвета	69	106	7	460,0	225,8	1 807,8	30
R2	935-074	FORZA Лампа светодиодная свеча C37 T7W, E14, 560lm 4000K	69	26	2	138,0	28,9	1 807,8	19
R2	438-116	VETTA Фольга алюминиевая 29см * 10м, 9 мм, в пленке	69	29	20	1 380,0	312,2	1 338,0	123
R2	441-083	VETTA Набор губок для мытья посуды "Премиум" 10шт, 9х6,5х2,5см	69	104	19	1 276,5	644,9	2 764,0	93
R2	448-249	Набор салфеток для кухни 6шт, вискоза, 30х35см	69	136	15	1 035,0	629,5	2 697,7	70
R2	918612	Игрушка антистресс Pop Tube	69	24	7	483,0	94,5	405,0	274
R2	C0006500	Влажные салфетки PARLO универсальные для всей семьи 100шт антибактериальные(20 в кор)	69	97	2	138,0	68,0	291,1	69

2. Анализ

1. После группировки, в таблице будут выведены итоги продаж по каждому дополнительному месту продаж (объекту).
2. Проводя анализ, управляющий должен обращать внимание на два основных параметра:
 - 2.1. Размер валовой прибыли с каждого доп. места продаж. Общая сумма валовой прибыли должна быть минимум в два раза больше арендной ставки за метр квадратный.

$$ВП\ мес.(ротомат) > аренд.\ м^2 \times 2$$

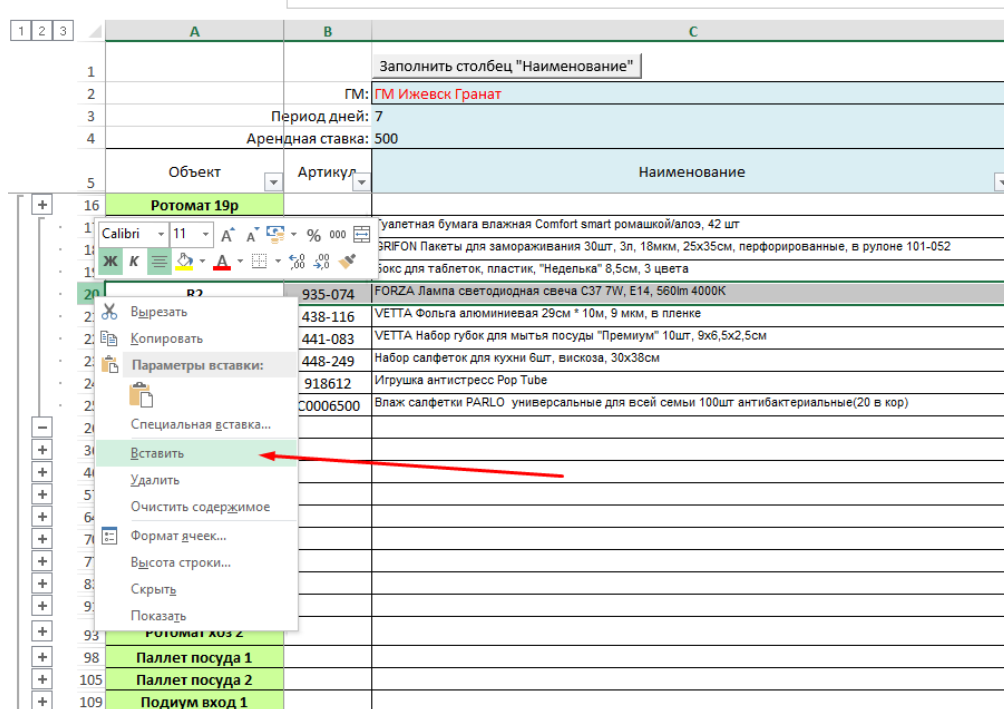
$$Цель: ВП\ мес.(ротомат) > аренд.\ м^2 \times 3$$
 - 2.2. Стоимость товара. Более дорогой товар влияет на увеличение средней стоимости одной штуки по магазину, что в свою очередь влияет на увеличение среднего чека.
3. Рекомендуется добавить в ротомат (например, в надстройку) сопутствующий товар с более высокой стоимостью. Примеры: Если продажи товара с низкой ценой дают большой размер ВП, то для поднятия среднего чека:

Основной товар	Сопутствующий товар
Вешалка для одежды пластиковая – 19 руб.	Ролик для очистки одежды со сменными блоками – 69 руб.
Набор губок для мытья посуды – 19 руб.	Средство для мытья посуды AOS – 59 руб.

3. Рекомендации при работе с отчетом

1. Распечатайте планировку магазина и обозначьте на ней доп. места продаж (Ротомат посуда 1, Ротомат посуда 2, Ротомат детство 1) – это поможет вам не запутаться при анализе различных периодов.
2. При внесении изменений в отчет (добавление или удаление позиций) сохраняйте копию с указанием даты в имени документа – это поможет вам сравнить эффективность доп. мест продаж в различные временные промежутки и различной наполняемостью.
3. При необходимости добавить строку в столбце «Ротомат» (например, положили БОльшее количество товаров) – необходимо выделить всю строку, затем кликнуть правой кнопкой

мыши и в контекстном меню выбрать «вставить»:



Чтобы заполнить новую строку формулами, необходимо выделить вышестоящую строку в диапазоне с 3-го по 9-ый столбец и «протянуть» формулу вниз на новую (добавленную) строку:

2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Заполнить столбец "Наименование"							
	ГМ: ГМ Ижевск Гранат							
	Период дней: 7							
	Арендная ставка: 500							
Артикул	Наименование	Цена (роз.)	Наценка (%)	Продаж. (шт)	ТО (руб)	ВП (руб)	Расчетная ВП в месяц	Комментарий
914-032	Туалетная бумага влажная Comfort smart ромашкой/алоз, 42 шт	69	68	10	676,2	266,0	1 140,0	
438-027	GRIFON Пакеты для замораживания 30шт, 3л, 18мм, 25х35см, перфорированные, в рулоне 101-052	69	86	10	676,2	304,3	1 304,2	
444-223	Бокс для таблеток, пластик, "Неделька" 8,5см, 3 цвета	69	106	7	460,0	225,8	967,8	
935-074	FORZA Лампа светодиодная свеча C37 7W, E14, 560lm 4000K	69	26	2	138,0	28,9	123,8	
438-116	VETTA Фольга алюминиевая 29см * 10м, 9 мкм, в пленке	69	29	20	1 380,0	312,2	1 338,0	
441-083	VETTA Набор губок для мытья посуды "Премиум" 10шт, 9х6,5х2,5см	69	104	19	1 276,5	644,9	2 764,0	
448-249	Набор салфеток для кухни 6шт, вискоза, 30х38см	69	136	15	1 035,0	629,5	2 697,7	
918612	Игрушка антистресс Pop Tube	69	24	7	483,0	94,5	463,0	
C0006500	Влаж салфетки PARLO универсальные для всей семьи 100шт антибактериальные(20 в кор)	69	97	2	138,0	68,0	291,3	
				92	6 262,9	2 574,1	11 031,8	по 29
				68	6 729,5	2 584,7	11 077,3	по 39
				20	2 934,9	1 459,9	6 256,7	по 49
				33	6 566,3	2 055,6	8 809,8	по 199

4. Периодичность и итоги

- «Эффективность ротоматов» **актуализируется ежедневно** (сменили артикул в ротомате – сменили артикул в файле и добавили дату размещения).
- Отчет анализируется **еженедельно** в удобный для УМ/ЗУМ день.
- Итоговый отчет еженедельно УМ/ЗУМ отправляет на эл.почту control@mk66.ru, с обязательной копией письма на se@mk66.ru и почту своего РУ. Тема письма: «Эффективность ротоматов + Название города + Период»
Вложения в письмо:
- Файл с отчетом «Эффективность ротоматов + Название город + Период»
- Актуальная схема зонирования магазина с пронумерованными ротоматами.
- В теле письма необходимо **перечислить мероприятия, которые были проведены в отношении массовой выкладки за прошедшую неделю** (что поменяли и почему? или наоборот не поменяли, хотя ВП ниже плановой и зачем?)

5. Заключение

Каждый понедельник control фиксирует все отправленные отчеты магазинов за предыдущую неделю и результат «выполнено/не выполнено» публикует в чат «Управление магазинами».